



innovation performance leadership

RAPPORT ANNUEL 2001



IPL en bref

IPL Inc. est l'un des plus importants fabricants nord-américains de produits de plastique moulés par injection et extrusion destinés à différents secteurs de l'industrie manufacturière.

La stratégie d'IPL est orientée vers les besoins de sa nombreuse clientèle œuvrant dans des secteurs fort diversifiés. IPL fabrique et fait la mise en marché de plus de 400 produits servant à l'emballage et à la manutention. La Société œuvre également dans le secteur des devis à valeur ajoutée et à haut niveau de technicité pour les industries de l'automobile, du transport ainsi que pour d'autres applications industrielles. L'innovation constitue sa principale force.

Chez IPL, tout repose sur la qualité et la nouvelle technologie. Fière de ses produits, IPL fait montre d'un esprit avant-gardiste en se tenant à la fine pointe de la technologie en vue d'offrir ce qu'il y a de mieux sur le marché en termes de qualité-prix.

Pour IPL, les employés représentent ses piliers principaux. IPL investit beaucoup de temps et d'argent dans la formation de son personnel hautement spécialisé. Plus de 1 000 personnes contribuent au succès de l'entreprise.

Visant l'ensemble du marché nord-américain, IPL compte parmi les entreprises les plus florissantes au Québec.

Secteurs	Produits	Installations de production	Marchés
emballage industriel	Seaux Contenants	Saint-Damien (Québec)	Agroalimentaire Construction Chimique
emballage au détail	Petits contenants carrés, ronds et rectangulaires	Edmundston (N.-B.)	Agroalimentaire Construction Chimique
manutention	Bacs à homards Barils à sirop d'érable Bacs à rabats multifonctionnels Caisses pour aliments Bacs de pêche Dévidoirs à fil universels	Saint-Damien (Québec) Lawrenceville (Québec) Windsor (Ontario)	Agroalimentaire Télécommunications Pêcheries Transport
environnement	Bacs roulants Bacs à compost Bacs de récupération	Saint-Damien (Québec)	Municipalités Commerces Industries
automobile	Marchepieds Cadres de fenêtre Garnitures de colonne de direction Moulures extérieures de châssis Garnitures intérieures de véhicule	Saint-Lazare (Québec) Saint-Damien (Québec) Windsor (Ontario)	Fournisseurs de premier rang des grands de l'automobile
devis industriel	Composantes de motoneiges Isolateurs de chemin de fer Caisses à fréon Pavés	Saint-Damien (Québec) Lawrenceville (Québec) Windsor (Ontario)	Transport récréatif et ferroviaire
extrusion	Tubulures d'érablière Conduits pour fibre optique Moulures Profilés	Saint-Lazare (Québec)	Acériculture Horticulture Meuble Automobile Télécommunications

bureaux de vente
et entrepôts
*bureau de vente seulement

IPL Products, Ltd.
10 Forbes Road
Northboro,
Massachusetts
01532 É.-U.

IPL Inc. (Toronto)
111 Advance Blvd.
Brampton (Ontario)
L6T 4H8

IPL Inc. (Détroit)*
200 E. Big Beaver
Troy, Michigan
48083 É.-U.

usines de fabrication
et vente

IPL Inc.
140, rue Commerciale
Saint-Damien
(Québec)
G0R 2Y0

IPL Prelude Corp.
6135 Morton
Industrial Parkway
Windsor (Ontario)
N9J 2L3

IPL Plastics Ltd.
20, rue Boyd
Edmundston
(Nouveau-Brunswick)
E3V 4H4

IPL Inc.
Division Extrusion
130, rue Aubé
Saint-Lazare (Québec)
G0R 3J0

IPL Estrie Inc.
2095, rue Dandenault
Lawrenceville
(Québec)
J0E 1W0

Symbole boursier	IPLA
Bourse	TSE
Cours de l'action	14,00 \$
52 semaines haut/bas	14,00 \$ / 7,55 \$
Cours/bénéfice	10,4 x
Rendement du dividende	4,0 %

[faits saillants

Douze mois terminés les (en milliers de dollars, sauf pour les montants par actions)	Taux de croissance	29/09 2001	30/09 2000	02/10 1999	03/10 1998	27/09 1997
Ventes	20,7 %	187 898 \$	155 735 \$	135 409 \$	113 775 \$	109 540 \$
BAIIA	27,8 %	32 998 \$	25 828 \$	23 887 \$	19 756 \$	16 824 \$
Marge du BAIIA		17,6 %	16,6 %	17,6 %	17,4 %	15,4 %
BAI	29,6 %	15 122 \$	11 671 \$	12 813 \$	10 693 \$	8 913 \$
Marge du BAI		8,0 %	7,5 %	9,5 %	9,4 %	8,1 %
Bénéfice net	18,3 %	9 740 \$	8 233 \$	8 381 \$	7 034 \$	6 251 \$
Marge bénéficiaire nette		5,2 %	5,3 %	6,2 %	6,2 %	5,7 %
Bénéfice par action						
En circulation*	18,6 %	1,34 \$	1,13 \$	1,15 \$	0,97 \$	0,95 \$
Dilué**	18,8 %	1,33 \$	1,12 \$	1,12 \$	0,95 \$	0,93 \$
Dividende par action	18,8 %	0,38 \$	0,32 \$	0,33 \$	0,28 \$	0,27 \$
Actif total		166 632 \$	167 020 \$	121 981 \$	95 087 \$	90 501 \$
Fonds de roulement		31 379 \$	23 725 \$	21 675 \$	17 631 \$	15 260 \$
Dette à long terme/capital		45,0 %	45,0 %	36,0 %	22,0 %	23,0 %
Rendement des capitaux propres		13,3 %	12,4 %	13,9 %	12,9 %	12,7 %
Valeur comptable de l'action ***		9,93 \$	8,99 \$	8,13 \$	7,31 \$	7,29 \$
Fonds autogénérés par action *		3,26 \$	2,88 \$	2,46 \$	2,07 \$	2,04 \$
Nombre moyen d'actions en circulation		7 273 888	7 279 250	7 279 250	7 277 750	6 610 045
Actions en circulation à la fin de l'exercice		7 258 550	7 279 250	7 279 250	7 279 250	7 275 250
Nombre moyen dilué d'actions		7 318 637	7 650 306	7 671 696	7 566 977	6 858 681

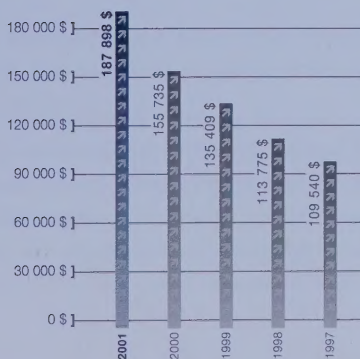
* Ajusté en fonction de la moyenne pondérée d'actions en circulation

** En 2000 et 2001: établi selon les nouvelles recommandations de l'ICCA

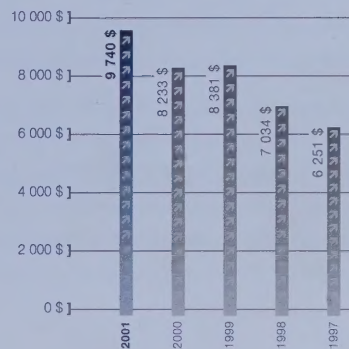
*** Note : Calcul de la valeur comptable de l'action :

Capitaux propres - actions de catégorie C/nombre moyen d'actions en circulation

ventes
(en milliers)



bénéfice net
(en milliers)





Rémi Métivier

Jean-Yves Bâcle

Julien Métivier

[message aux actionnaires



L'exercice financier 2000-2001 s'est avéré des plus remarquables pour IPL. La mise en œuvre d'une stratégie de croissance axée sur l'offre de solutions adaptées aux besoins de notre clientèle et sur l'implantation d'une structure de coûts durablement compétitive s'est traduite par une solide progression de notre chiffre d'affaires et de la profitabilité, ainsi que par l'amélioration de notre position concurrentielle et la création de valeur pour nos actionnaires.

Au cours de l'exercice, les ventes ont progressé de 20,7 %, pour atteindre un niveau record de 187,9 millions de dollars. Le bénéfice avant amortissement, frais de financement et impôts sur le revenu (BAIIA) s'est élevé à 33,0 millions de dollars, en hausse de 27,8 %, par rapport à l'an dernier. Le bénéfice net s'est pour sa part accru de 18,3 % à 9,7 millions de dollars, soit 1,34 \$ par action ordinaire, comparativement à 8,2 millions de dollars, ou 1,13 \$ par action ordinaire, un an plus tôt. Du coup, le rendement des capitaux propres attribuables aux actionnaires s'est raffermi à 13,3 %.

Création soutenue de valeur

La bonne tenue de l'entreprise en 2000-2001 nous a permis de remplir notre promesse du début de l'exercice en ce qui concerne le raffermissement de notre position financière. Tout en ramenant nos dépenses d'immobilisations à un niveau conforme aux moyennes historiques, nous avons stabilisé notre endettement à long terme de 60,7 millions de dollars. La progression de la rentabilité a incité la direction à majorer, au deuxième trimestre, le dividende trimestriel versé sur les actions ordinaires de 0,08 \$ à 0,11 \$ par action, puis au quatrième trimestre, de 0,11 \$ à 0,14 \$ par action, augmentant d'autant le rendement pour les actionnaires.

Initiatives porteuses d'avenir

Supérieurs aux objectifs que nous nous étions fixés en début d'exercice, les résultats dégagés en 2000-2001 traduisent plusieurs initiatives stratégiques mises de l'avant tout au long de l'année.

Entrepris en 1999-2000, le recentrage de notre offre s'est poursuivi en 2000-2001. Le secteur Emballage au Détail, dont le chiffre d'affaires a progressé de 27,9 % à 27,8 millions de dollars, a grandement profité de l'introduction de nouveaux contenants de la famille Shure Lock^{MD}. D'autres secteurs ont également bénéficié de l'enthousiasme de la clientèle. Par exemple, les nouvelles caisses pliables servant à la manutention et au transport des fruits et légumes et une gamme élargie de pièces automobiles ont contribué à la hausse des ventes.

Déterminés à offrir à notre clientèle des produits novateurs à des prix compétitifs, nous avons continué à déployer des ressources pour le développement de nouveaux produits, notamment dans les secteurs de l'automobile, du transport et de l'emballage.

Afin d'élargir notre portefeuille de clientèle, de personnaliser davantage nos liens avec celle-ci et de nous positionner en vue de la reprise économique, nous avons entrepris en 2000-2001 un programme d'élargissement de notre réseau de vente et marketing en accordant une attention particulière au marché américain. Celui-ci a représenté 36,4 % des ventes totales de la Société, comparativement à 32,7 % en 1999-2000.

De concert avec le réaménagement de nos activités de fabrication, la spécialisation de nos usines, qui s'inscrit dans une dynamique d'amélioration continue de la productivité et de réduction des coûts, a contribué grandement au renforcement de notre compétitivité. Après avoir bénéficié d'investissements majeurs en nouvelles immobilisations en 1999-2000, l'ensemble des usines de la Société ont poursuivi leurs démarches visant à adapter leur production en fonction de leurs ressources et de la stratégie commerciale préconisée par IPL.

Les ressources humaines : un élément clé de notre succès

IPL compte sur un personnel compétent pour créer et mettre en marché des produits sur lesquels repose le succès de la Société. Mis sur pied lors du précédent exercice, le centre de formation, qui a récemment bénéficié de l'arrivée de nouveaux formateurs et de l'ajout d'équipement, a dispensé la formation à l'ensemble des employés en 2000-2001 afin que ceux-ci puissent relever avec brio les défis résultant des orientations stratégiques de la Société.

Depuis toujours, IPL s'efforce de créer un environnement de travail sain qui incite ses employés à contribuer au maximum de leurs compétences au développement de ses activités. De concert avec les organisations syndicales, la Société a procédé en 2000-2001 au renouvellement de la convention collective des quelque 500 employés de ses usines de Saint-Damien et de Saint-Lazare. En vigueur jusqu'au 31 décembre 2004, ce nouveau contrat de travail assure à la clientèle un service continu de qualité.

En marge de l'exercice, un événement porteur de changements a également eu lieu à la haute direction de la Société. Jean-Yves Bâcle, qui agissait depuis 1997 comme vice-président de la division Industrielle, a été promu au poste de vice-président exécutif et directeur général d'IPL. Bien au fait de la vision et de l'orientation d'IPL, M. Bâcle poursuit, avec l'ardeur et le dévouement qu'on lui connaît, les objectifs de croissance de l'ensemble de l'entreprise.

de gauche à droite:

Serge Métivier
Alain Métivier
Luc Métivier



Par ailleurs, comme la famille Métivier souhaite préserver à long terme le contrôle de l'entreprise, la Société a nommé messieurs Alain Métivier (adjoint au directeur, production, Emballage), Luc Métivier (vice-président, Recyc RPM inc.) et Serge Métivier (gérant des ventes, Amérique du Nord, Emballage) à titre de membres de son comité exécutif. Ils seront ainsi à même de se familiariser avec les rouages d'IPL tout en assurant la continuité.

Remerciements

Le dévouement et le professionnalisme de nos employés constituent des atouts indéniables pour assurer le succès d'IPL. Nous tenons donc à leur exprimer notre reconnaissance pour leur engagement soutenu. Nous aimerions également en profiter pour remercier les membres du conseil d'administration qui veillent à la bonne santé financière de la Société, de même que nos actionnaires pour la confiance qu'ils nous ont encore une fois manifestée en 2000-2001.

Perspectives

En dépit du ralentissement économique sévissant actuellement en Amérique du Nord, nous estimons être en mesure d'accroître notre chiffre d'affaires en 2001-2002, de façon plus modérée toutefois qu'au cours du dernier exercice.

Au cours du prochain exercice, la stratégie de la direction consistera notamment à poursuivre le renforcement de son réseau de vente et marketing pour rendre la Société plus présente dans ses marchés cibles. La Société continuera également à se distinguer de la compétition par une accélération du développement de produits propriétaires uniques et performants, à forte valeur ajoutée, de même que par le recours à des technologies avant-gardistes qui lui permettront de réaliser de nouvelles percées sur des marchés en pleine croissance. L'amélioration continue de nos processus de fabrication ainsi que l'utilisation accrue de nos capacités de production et un contrôle vigilant de nos coûts et de nos immobilisations permettront d'accroître plus rapidement la rentabilité d'IPL.

Le président du conseil,

Rémi Métivier
Saint-Damien (Québec)

Le président et
chef de la direction,

Julien Métivier

Le vice-président exécutif
et directeur général,

Jean-Yves Bâcle

revue des activités

INNOVATION, PERFORMANCE ET LEADERSHIP TRADUISENT LES BUTS QUE S'EST FIXÉS IPL POUR 2002 ET LES ANNÉES À VENIR. TROIS THÈMES QUI ÉVOQUENT LE DÉVELOPPEMENT DE PRODUITS PROPRIÉTAIRES UNIQUES, LA PERFORMANCE DE L'ÉQUIPE DES VENTES ET MARKETING ET LA MAÎTRISE DES TECHNOLOGIES DE POINTE... QUI PLUS QUÉ JAMAIS POSITIONNENT IPL COMME CHÉF DE FILE.



[emballage industriel



À l'encontre de la tendance affichée par l'ensemble de l'industrie depuis les deux dernières années, la croissance des activités d'IPL dans le secteur Emballage Industriel s'est poursuivie en 2000-2001. Ainsi, en dépit d'une compétition accrue sur le marché américain et d'un ralentissement de l'économie en Amérique du Nord, les ventes de ce secteur ont progressé de 6.5 %.

Conformément à sa stratégie visant à mieux connaître et satisfaire les besoins de ses marchés, IPL a poursuivi le recentrage de son offre de produits. Cette stratégie a contribué à l'accroissement des parts de marchés au détriment de la concurrence.

L'innovation ne s'est pas limitée aux caractéristiques offertes par les seaux industriels, elle a également englobé tout le processus de fabrication. Le rapatriement sous un même toit d'équipements a permis d'optimiser le fonctionnement de l'usine de Saint-Damien en augmentant considérablement la productivité et la qualité de la production tout en maximisant les économies d'échelle.

En 2000-2001, le secteur Emballage Industriel a continué de tirer parti de sa stratégie axée sur le développement de produits fabriqués à partir de résines plus performantes, tel que le polypropylène, ce qui a contribué à la rentabilité d'IPL, à accroître ses parts de marché et à maintenir ses prix à un niveau concurrentiel vis-à-vis des entreprises concurrentes.

L'orientation générale du secteur Emballage Industriel pour les trimestres à venir demeure la pénétration des marchés américains malgré le ralentissement actuel de l'économie. L'expertise technologique de la Société, combinée à son offre de produits novateurs ainsi qu'à des installations hautement performantes pouvant supporter une cadence de production nettement supérieure, positionne avantageusement la Société.



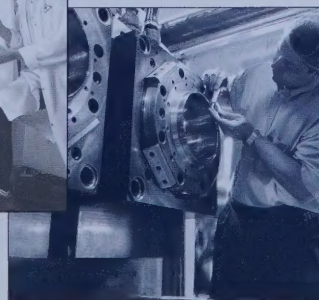
L'apport de ce secteur à la performance d'IPL en 2000-2001 a été significatif, enregistrant une augmentation de 27,9 % des revenus de la Société par rapport à l'an dernier.

Satisfaisantes, les ventes du dernier exercice auraient pu être encore plus élevées si la Société n'avait pas été limitée dans ses capacités de production pour certains produits spécifiques. En effet, la progression plus rapide que prévu de la demande pour certains contenants, résultat d'un marketing intensif et d'une compétitivité accrue sur les marchés canadien et américain, a fait en sorte que l'usine d'Edmundston au Nouveau-Brunswick n'a pu suffire à la nouvelle demande. Des immobilisations supplémentaires et une réorganisation des processus de fabrication en cours d'exercice ont toutefois permis de rétablir la situation au printemps 2001. La Société dispose désormais de toute la flexibilité opérationnelle voulue pour accroître sa production de manière rentable.

Principalement destinés à l'industrie alimentaire, **les contenants Shure Lock^{MD} ont été la source de croissance la plus importante du secteur Emballage au Détail.** Convaincue depuis toujours de l'immense potentiel de ces contenants hermétiques munis d'un système de fermeture scellé-sécurité, **IPL a récemment élargi cette ligne de produits en introduisant des contenants de forme carrée.** Depuis leur introduction sur le marché, ces nouveaux récipients se sont valu de nombreux éloges de la part de la clientèle, notamment pour leur design moderne et fonctionnel. Forte de cette introduction fructueuse, la Société prévoit maintenant commercialiser des contenants Shure Lock^{MD} de forme rectangulaire dès l'exercice 2001-2002.

IPL entend poursuivre la pénétration des marchés canadien et américain et consolider sa position de leader dans le domaine de l'emballage au détail. Dans le but d'accroître ses ventes, tant auprès de la clientèle existante que potentielle, IPL a procédé à l'embauche de nouveaux représentants. Ainsi élargie, l'équipe de marketing et des ventes, qui constitue les fondements mêmes du succès du secteur, permettra à la Société d'étendre son champ de promotion, et de commercialiser plus rapidement et efficacement l'ensemble de ses produits.

emballage au détail]





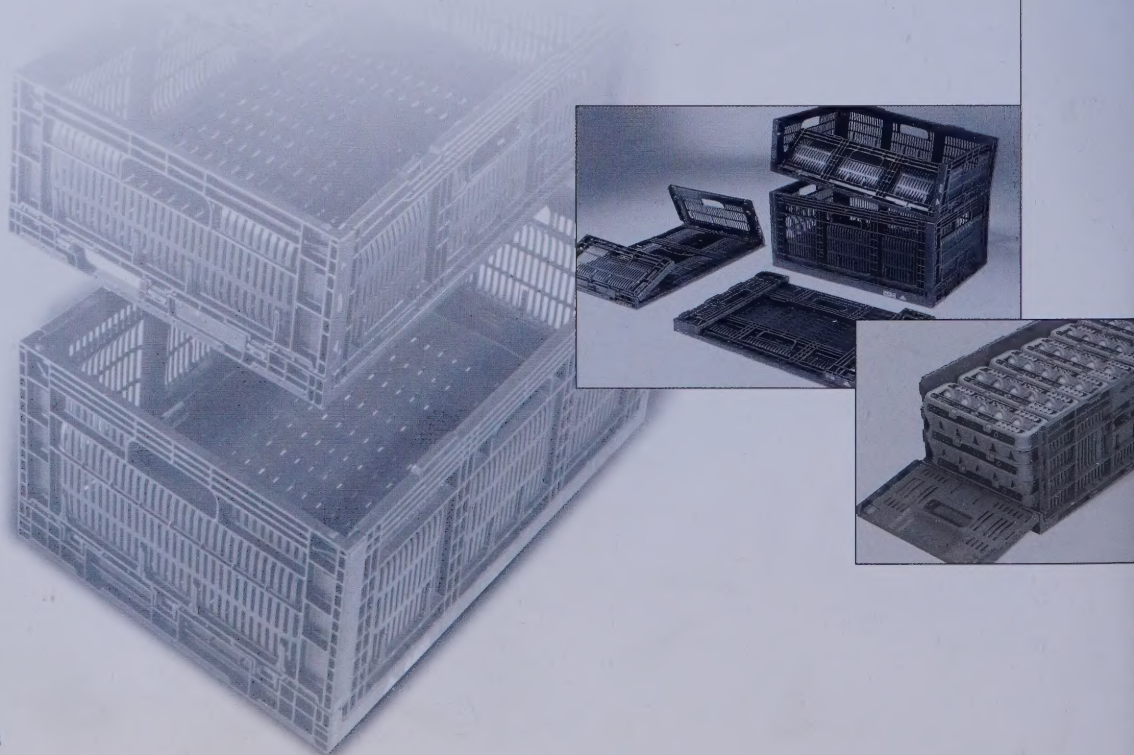
De tous les secteurs d'activités où la Société est présente, **c'est celui de la manutention qui a enregistré la plus forte croissance en 2000-2001. Stimulées par de nombreux produits récemment introduits tels que la caisse pliante à fruits et légumes, les bacs flottants pour les homards et les bacs à rabats multifonctionnels FlapNest^{MD}, les ventes de ce secteur ont progressé de 81,8 %.**

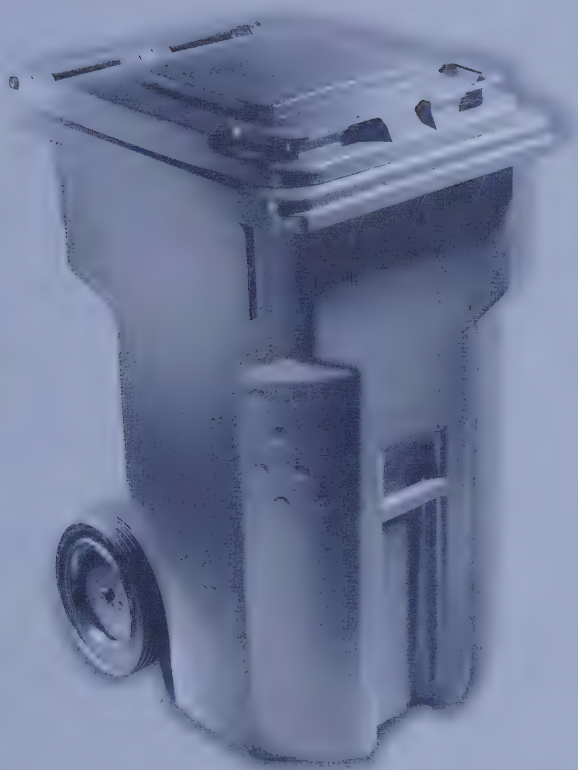
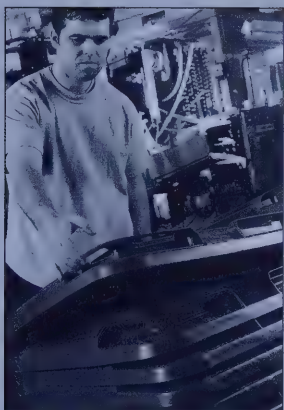
Le succès remporté en 1999-2000 par IPL auprès de la clientèle à la suite de l'introduction de sa première caisse pliante pour le transport et l'étalage en magasin des fruits et légumes l'a incitée à développer et à introduire sur le marché deux nouveaux modèles en 2000-2001. Ces caisses, qui peuvent être réutilisées plus de 100 fois, connaissent un franc succès tant auprès de producteurs de fruits et de légumes que des détaillants.

La direction a récemment achevé son programme de rationalisation visant le remplacement de produits de fin de cycle par de nouveaux offrant un meilleur potentiel de croissance. Contribuant à élargir la présence d'IPL dans le domaine de la manutention, cette importante révision de la gamme de produits a fait en sorte qu'environ 70 % des ventes du secteur de la manutention en 2000-2001 étaient attribuables à des produits développés et introduits sur le marché au cours des trois dernières années seulement.

Les résultats exceptionnels affichés par le secteur Manutention lors du dernier exercice laissent présager une croissance soutenue et une pénétration accrue des marchés en 2001-2002. À ce propos, l'augmentation prochaine de notre force de vente aux États-Unis et en Ontario contribuera à stimuler les activités tout comme d'ailleurs l'introduction sur le marché de deux nouvelles familles de produits, l'une complémentaire à celles des bacs à rabats FlapNest^{MD} et l'autre concernant des caisses pliables à usages multiples. Enfin, la Société accordera au cours du prochain exercice une attention toute particulière à la commercialisation de sa caisse à œufs dont le développement s'est récemment achevé.

manutention]





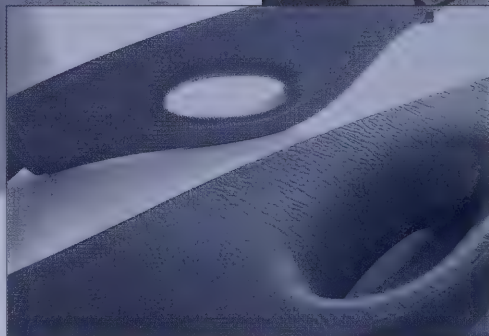
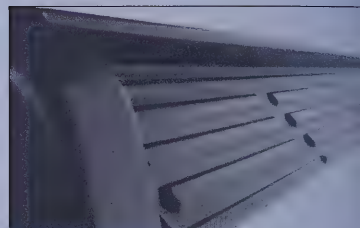
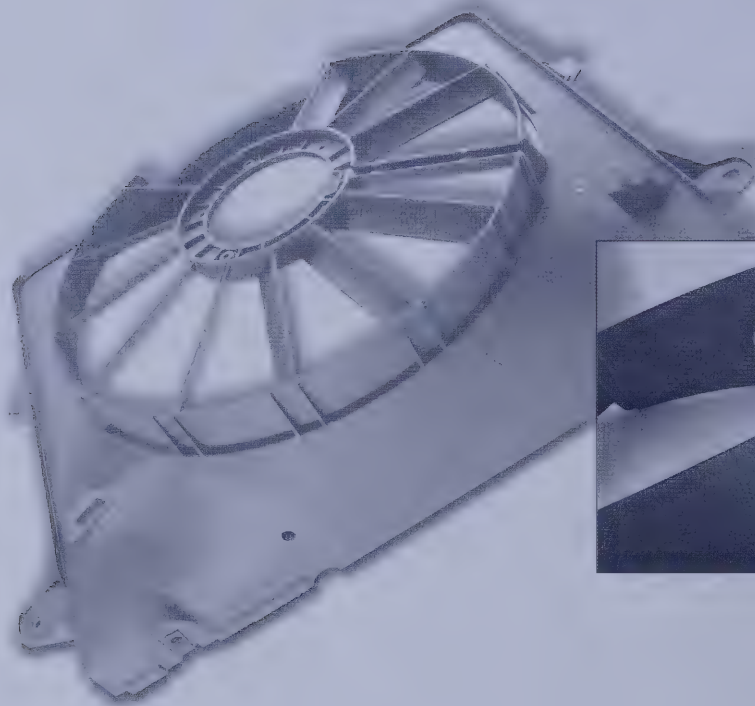
[environnement



Reflétant la cadence réduite des programmes municipaux due au fusionnement de ces derniers, le secteur Environnement a progressé à un rythme inférieur aux attentes de la direction en 2000-2001 et ce, pour un deuxième exercice consécutif.

Cependant, des progrès intéressants ont été accomplis en ce qui concerne le développement de nouveaux produits davantage concurrentiels, lesquels pourraient être mis en marché à la fin du présent exercice. **Ces nouveaux produits pour la collecte sélective, qui recourent à une technologie de pointe pour leur fabrication et dont le coût de production est fort avantageux, permettront à la Société d'accroître aussi bien ses parts de marchés que sa rentabilité.**

À moyen terme, la stratégie de commercialisation vise également à étendre la présence de la Société sur le marché américain. Pour y arriver, IPL entend mettre sur pied un nouveau réseau de distribution qui lui permettra d'offrir une meilleure visibilité à ses produits et d'établir de solides relations d'affaires avec les différents intervenants de la collecte sélective aux États-Unis.



automobile]



Compte tenu des conditions de marché particulièrement difficiles ayant prévalu au cours des derniers mois dans l'industrie de l'automobile, force est de constater que le secteur Automobile a progressé à un rythme satisfaisant en 2000-2001, avec des ventes en hausse de plus de 16 % et ce, en comparaison d'une baisse moyenne d'environ 15 à 20 % pour l'ensemble de l'industrie.

En dépit du report de quelques mois de certains programmes dont le démarrage était initialement prévu en juin 2001, le lancement de plusieurs autres nouveaux programmes pour la fourniture d'une grande variété de pièces, allant des marchepieds aux garnitures d'ailes de roue et aux cadres de fenêtres avec joints d'étanchéité intégrés, a grandement contribué à la croissance rentable des activités en 2000-2001.

Conséquence directe de la stratégie de la Société visant la spécialisation de ses établissements de fabrication, **l'usine de Windsor a vu sa production de pièces automobiles croître de façon significative en 2000-2001 par suite du transfert d'une partie des équipements et de la production de l'usine de Saint-Damien. Stratégiquement située à la frontière canado-américaine, l'usine de Windsor offre à IPL une capacité de production accrue et un accès privilégié aux importants marchés américain et ontarien.**

Dans le but de renforcer davantage sa position de leader parmi les fournisseurs de deuxième rang (Tier 2) de composantes de plastique pour l'industrie manufacturière des pièces automobiles, IPL a amorcé divers programmes en recherche et développement. IPL compte ainsi mettre au point de nouveaux procédés pour la fabrication de pièces et composantes automobiles.

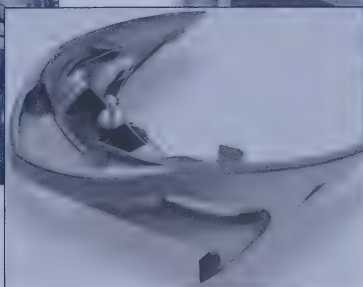


Les activités de devis industriels constituent une avenue importante de développement pour IPL, et le dernier exercice n'a pas fait exception à la règle, alors que le secteur Devis Industriel a enregistré des ventes en hausse de 43,2 %.

À l'instar du précédent exercice, la bonne tenue des industries du transport récréatif et ferroviaire a contribué à l'atteinte de ces résultats. L'inclusion des résultats d'exploitation d'IPL Estrie pour une période de douze mois, comparativement à seulement quatre en 1999-2000, explique également en partie la progression du chiffre d'affaires du secteur.

Comme prévu, **le réseau des ventes aux États-Unis a été renforcé au cours du dernier exercice de façon à pénétrer davantage le marché américain. Conformément à la stratégie de la Société visant à mieux satisfaire les besoins de ses clients, une grande importance sera accordée en 2001-2002 au réseau des ventes de l'Ontario**, lequel assurera à IPL une visibilité accrue sur ce marché en plus de procurer un apport substantiel au volume d'affaires de l'usine de Windsor. À court terme, l'obtention de nouveaux mandats pour la fabrication de pièces à haut tonnage et à haute technicité devrait contribuer à la croissance rentable du secteur Devis Industriel.

[devis industriel

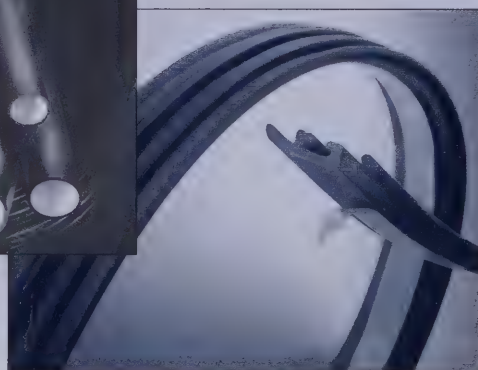
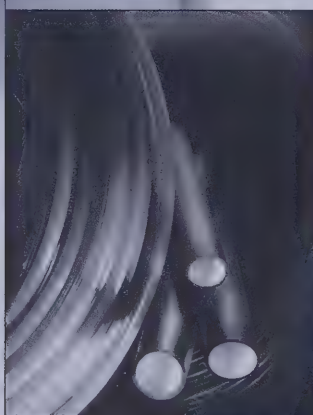




Après avoir enregistré une performance satisfaisante en 1999-2000, le secteur Extrusion a affiché des ventes inférieures aux attentes de la direction en 2000-2001, victime de la contre-performance de deux créneaux d'importance, à savoir l'acériculture et les télécommunications. Il s'agit d'un recul de 14,8 % par rapport à l'exercice précédent.

Soucieuse de réduire la dépendance de la Société envers ces deux industries et d'assurer la croissance rentable de ses activités, **l'équipe du secteur Extrusion a redoublé d'ardeur au cours du dernier exercice en développant de nouvelles applications pour le secteur de l'automobile et le secteur du devis industriel ainsi que de nouveaux produits propriétaires novateurs pour les secteurs de la construction et du transport.**

[extrusion





François Béchard

analyse par la direction] de la situation financière et des résultats d'exploitation



Cette analyse de la situation financière et des résultats d'exploitation de la Société est présentée afin de donner au lecteur un aperçu des changements importants survenus dans la situation financière et les résultats d'exploitation entre le 1^{er} octobre 2000 et le 29 septembre 2001.

Résultats d'exploitation

Au cours de l'exercice terminé le 29 septembre 2001, les ventes ont totalisé 187,9 millions de dollars contre 155,7 millions de dollars pour l'exercice terminé le 30 septembre 2000, soit une hausse de 20,7 %. Tous les segments d'activités, à l'exception du secteur Extrusion, ont contribué à l'accroissement du chiffre d'affaires en 2000-2001, les principales hausses ayant été observées dans les secteurs Manutention, Devis Industriel et Emballage au Détail. L'augmentation du chiffre d'affaires en 2000-2001 s'explique également par l'inclusion pour une année complète des résultats d'IPL Estrie, comparativement à seulement quatre mois en 1999-2000.

Les ventes attribuables aux activités américaines ont totalisé 68,3 millions de dollars en 2000-2001, soit 36,4 % du chiffre d'affaires consolidé de la Société, comparativement à 50,9 millions de dollars ou 32,7 % des ventes consolidées lors du précédent exercice. Cette progression reflète les récentes percées réalisées par la Société dans les régions du Nord-Est et du Centre-Ouest américain de même que le repli du dollar canadien face à la devise américaine en cours d'exercice.

Les frais d'exploitation, composés du coût des produits vendus ainsi que des frais de fabrication, de vente et d'administration, se sont établis à près de 156,0 millions de dollars pour l'exercice 2000-2001, par rapport à 131,1 millions de dollars en 1999-2000. Cette augmentation d'environ 19 % des dépenses liées à l'exploitation traduit essentiellement l'accroissement général des activités lors de l'exercice. Exprimés en pourcentage du chiffre d'affaires, les frais d'exploitation ont diminué, pour s'établir à 83,0 %, comparativement à 84,2 % en 1999-2000. Cette diminution découle des améliorations opérationnelles survenues dans l'ensemble des usines de la Société, du contrôle serré des coûts d'exploitation et de l'introduction de nouveaux produits propriétaires affichant des marges supérieures.

Le bénéfice avant amortissement, frais de financement et impôts sur le revenu (BAIIA) s'est chiffré à près de 33,0 millions de dollars en 2000-2001, en regard de 25,8 millions de dollars en 1999-2000. La marge d'exploitation en relation avec les ventes s'est établie à 17,6 % en 2000-2001, comparativement à 16,6 % pour le précédent exercice.

Les frais d'amortissement ont progressé de 23,3 %, à 12,2 millions de dollars en 2000-2001. Cette augmentation reflète essentiellement les investissements importants réalisés en 1999 et en 2000 pour le réaménagement des aires de production et l'acquisition de machinerie, de moules et de matériel informatique.

Les frais financiers de l'exercice 2000-2001 ont atteint 4,8 millions de dollars, contre 3,6 millions de dollars en 1999-2000. Cette augmentation de 33,1 % découle de l'accroissement de 5,3 millions de dollars de la dette à long terme (incluant la portion échéant à court terme) depuis le 30 septembre 2000, laquelle a toutefois été partiellement contrebalancée par le remboursement graduel de 13,3 millions de dollars d'avances bancaires en cours d'exercice.

Le bénéfice avant impôts sur le revenu s'est établi à 15,1 millions de dollars, en hausse de 29,6 % en regard de 11,7 millions de dollars en 1999-2000.

La charge d'impôts sur le revenu de 5,4 millions de dollars en 2000-2001 représentait un taux d'imposition effectif de 35,6 %, comparativement à 29,5 % en 1999-2000. Cette augmentation est principalement due à l'accroissement de l'impôt prélevé sur le capital, aux taux d'imposition plus élevés appliqués dans certaines provinces canadiennes et aux États-Unis de même qu'au dégrèvement fiscal inférieur accordé pour les investissements réalisés.

Le bénéfice net s'est établi à 9,7 millions de dollars, soit 1,34 \$ par action en 2000-2001 (1,33 \$ sur une base pleinement diluée), en hausse de 18,3 % sur les 8,2 millions de dollars ou 1,13 \$ par action (1,12 \$ sur une base pleinement diluée) dégagés en 1999-2000. La marge bénéficiaire nette a légèrement régressé au dernier exercice, pour s'établir à 5,2 %, en regard de 5,3 % un an plus tôt.

Dividendes

Le conseil d'administration de la Société a majoré le dividende trimestriel versé par action ordinaire de 0,08 \$ à 0,11 \$ au cours du second trimestre et de 0,11 \$ à 0,14 \$ par action ordinaire au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2000-2001. Au total, 0,38 \$ par action ont donc été versés en 2000-2001, en regard de 0,32 \$ en 1999-2000.

Liquidités et ressources financières

Les fonds autogénérés se sont élevés à 23,7 millions de dollars en 2000-2001, comparativement à 21,0 millions de dollars en 1999-2000. Cette augmentation de 12,8 % reflète en grande partie la progression du bénéfice net et l'accroissement de l'amortissement des immobilisations.

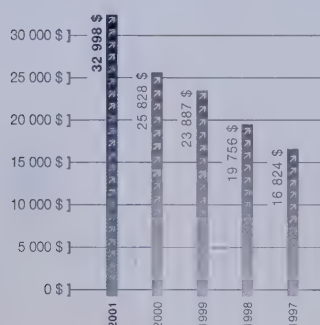
Favorisés par le nombre moins élevé de moules maintenus en inventaire pour la revente, les éléments hors caisse du fonds de roulement ont accru de 2,5 millions de dollars les liquidités provenant de l'exploitation en 2000-2001, alors qu'ils avaient plutôt contribué à les réduire de 15,4 millions de dollars lors du précédent exercice.

La gestion serrée des stocks, qui sont demeurés à toutes fins utiles inchangés entre la fin de l'exercice 1999-2000 et le 29 septembre 2001, à 24,8 millions de dollars, a également contribué favorablement au maintien des liquidités disponibles pour les investissements en 2000-2001.

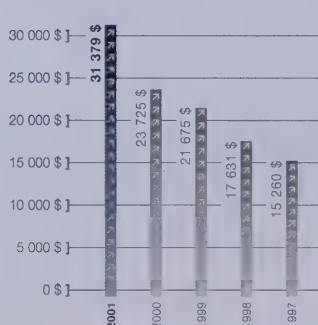
Les comptes débiteurs se sont chiffrés à 34,7 millions de dollars en 2000-2001, en hausse de 1,4 million de dollars en regard de 33,3 millions de dollars en 1999-2000. Ayant progressé à un rythme inférieur aux ventes, les comptes débiteurs équivalaient à 66 jours au dernier exercice, comparativement à 71 jours en 1999-2000.

Les flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement se sont élevés à près de 15,0 millions de dollars en 2000-2001, comparativement à environ 38 millions de dollars en 1999-2000. Cette diminution résulte du fait que la Société a investi 31,7 millions de dollars lors du précédent exercice pour moderniser et réaménager ses usines de Windsor, de Saint-Damien et d'Edmundston en plus de procéder à l'achat d'une usine située dans l'Estrie. En revanche, les dépenses en immobilisations n'ont totalisé que 14,7 millions de dollars en 2000-2001. La majeure partie de ces sommes a servi à moderniser et à réaménager les équipements de production, investissements qui se sont avérés favorables à la réduction des coûts unitaires et à l'accroissement de la productivité.

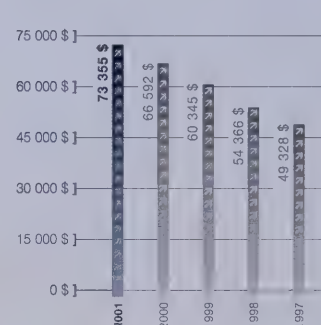
baïa
(en milliers)



fonds de roulement
(en milliers)



avoir des actionnaires
(en milliers)



Les fonds affectés aux activités de financement ont totalisé 10,8 millions de dollars en 2000-2001. Pour la période de douze mois terminée le 30 septembre 2000, les activités de financement avaient plutôt généré des rentrées de fonds de l'ordre de 31,8 millions de dollars. Cette importante variation provient en grande partie du fait que la Société a affecté 13,2 millions de dollars au remboursement d'emprunts bancaires en 2000-2001 tout en limitant à 12,0 millions de dollars les nouveaux emprunts à long terme contractés. En 1999-2000, la Société avait plutôt eu recours à hauteur de 40,9 millions de dollars aux emprunts à long terme et aux avances bancaires pour financer ses acquisitions d'immobilisations ainsi que ses activités courantes.

La Société affichait un fonds de roulement de 31,4 millions de dollars au 29 septembre 2001, comparativement à 23,7 millions de dollars au 30 septembre 2000. Exprimé sous forme de ratio, le fonds de roulement s'établissait à 2,01 : 1 à la fin de l'exercice 2000-2001, en regard de 1,57 : 1 en date du 30 septembre 2000. La Société dispose d'un fonds de roulement amplement suffisant pour subvenir à ses activités courantes.

Au 29 septembre 2001, l'avoir des actionnaires s'élevait à 73,4 millions de dollars par rapport à 66,6 millions de dollars au 30 septembre 2000. Cette appréciation de 10,2 % s'explique essentiellement par l'accroissement du bénéfice net réalisé au cours de l'exercice, moins les dividendes payés.

Soucieuse d'accroître la valeur pour ses actionnaires, la Société privilégie la prudence en matière d'endettement de façon à ne pas être indûment sensible aux taux d'intérêt. En date du 29 septembre 2001, le ratio de la dette à long terme aux capitaux propres était inchangé par rapport à ce qu'il était au 30 septembre 2000, à 0,83 : 1.

Perspectives

En dépit de la faiblesse de l'activité économique en Amérique du Nord, la direction est confiante d'enregistrer en 2001-2002 des résultats supérieurs à ceux du dernier exercice. Forte d'usines dotées d'équipement de pointe, IPL dispose de la capacité de production nécessaire pour soutenir sa croissance. Sa capacité accrue à générer des liquidités lui procure la souplesse financière désirée pour réduire son niveau d'endettement et accélérer le développement de nouveaux produits propriétaires spécialisés. L'emplacement stratégique de ses usines et bureaux de ventes tant au Canada que dans le Nord-Est des États-Unis, conjugué à l'élargissement de son réseau de commercialisation, contribue à entretenir des relations d'affaires durables avec la clientèle et favorise l'appropriation de nouvelles parts de marché. Enfin, la Société poursuit la mise en œuvre de son programme d'optimisation de ses ressources afin d'améliorer davantage ses marges bénéficiaires et d'être encore plus compétitive sur ses marchés.

Risques et incertitudes

Près de 70 % du chiffre d'affaires de la Société est affecté par le prix de la matière première, à savoir des résines de plastique dérivées de produits pétroliers. Afin de réduire sa dépendance vis-à-vis des fluctuations de prix, la Société inclut dans ses contrats une mention de transfert de risque aux clients.

Une portion significative des ventes de la Société est libellée en devises américaines, donc tributaire de l'évolution du taux de change entre la devise canadienne et le dollar américain. Ce risque est toutefois limité du fait qu'une part tout aussi importante des achats de produits et des coûts d'exploitation de la Société est également libellée en dollars américains.

Déclaration libératoire

Exception faite des renseignements historiques, cette analyse peut comprendre des informations et des déclarations de nature prospective concernant la performance future de la Société. Celles-ci sont établies à partir de suppositions, d'incertitudes ainsi que des meilleures évaluations possibles de la direction en ce qui a trait aux événements futurs. Ces facteurs peuvent inclure, sans toutefois s'y limiter, les fluctuations des résultats trimestriels, l'évolution de la demande de la clientèle à l'égard des services de la Société, l'impact des pressions exercées sur les prix par les concurrents de même que la tendance générale du marché et les changements d'ordre économique. Par conséquent, les lecteurs sont avisés que les résultats réels peuvent différer des résultats attendus.

états financiers consolidés

[RAPPORT DE LA DIRECTION]

Le rapport annuel de IPL Inc. pour l'exercice clos le 29 septembre 2001 et les états financiers qu'il contient ont été préparés par la Direction de la Société et approuvés par le Conseil d'administration. Le comité de vérification du Conseil a la responsabilité d'examiner en détail les états financiers et de veiller à ce que soient bien appliqués les systèmes de contrôle interne, les politiques de gestion et les méthodes de comptabilité adoptés par la Société.

Les états financiers qui paraissent dans le présent rapport annuel ont été préparés conformément aux conventions comptables qui sont contenues dans les notes complémentaires aux états financiers et que nous jugeons appropriés aux activités de la Société. Les vérificateurs nommés par les actionnaires, Samson Bélair Deloitte & Touche, S.E.N.C., ont vérifié ces états financiers et leur rapport figure ci-dessous.

Tous les renseignements donnés par le présent rapport annuel sont en accord avec les états financiers qu'il contient.

Le vice-président, finances et secrétaire,



François Bécharde

[RAPPORT DES VÉRIFICATEURS]

Aux actionnaires de IPL inc.

Nous avons vérifié les bilans consolidés de IPL inc. et ses filiales aux 29 septembre 2001 et 30 septembre 2000 et les états consolidés des résultats, des bénéfices non répartis et des flux de trésorerie des exercices terminés à ces dates. La responsabilité de ces états financiers incombe à la direction de la Société. Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces états financiers en nous fondant sur nos vérifications.

Nos vérifications ont été effectuées conformément aux normes de vérification généralement reconnues du Canada. Ces normes exigent que la vérification soit planifiée et exécutée de manière à fournir l'assurance raisonnable que les états financiers sont exempts d'inexactitudes importantes. La vérification comprend le contrôle par sondages des éléments probants à l'appui des montants et des autres éléments d'information fournis dans les états financiers. Elle comprend également l'évaluation des principes comptables suivis et des estimations importantes faites par la direction ainsi qu'une appréciation de la présentation d'ensemble des états financiers.

À notre avis, ces états financiers consolidés donnent, à tous les égards importants, une image fidèle de la situation financière de la Société aux 29 septembre 2001 et 30 septembre 2000 ainsi que des résultats de son exploitation et de ses flux de trésorerie pour les exercices terminés à ces dates, selon les principes comptables généralement reconnus du Canada.



Samson Bélair Deloitte & Touche, S.E.N.C.

Comptables agréés

Le 23 novembre 2001

[états consolidés des résultats

exercices terminés les (en milliers de dollars)	29/09 2001	30/09 2000
Ventes	187 898 \$	155 735 \$
Frais d'exploitation	155 983	131 118
Amortissement des subventions reportées	(480)	(483)
Autres revenus, nets	(603)	(728)
	154 900	129 907
Bénéfice avant amortissement, frais de financement et impôts sur les bénéfices (BAIIA)	32 998	25 828
Amortissement des immobilisations	12 191	9 886
Amortissement des frais reportés et du fonds commercial	841	631
Frais de financement	4 844	3 640
	17 876	14 157
Bénéfice avant impôts sur les bénéfices	15 122	11 671
Impôts sur les bénéfices (note 14)	5 382	3 438
BÉNÉFICE NET	9 740 \$	8 233 \$
Bénéfice par action (note 15)		
De base	1,34 \$	1,13 \$
Dilué	1,33 \$	1,12 \$
Références		
Subventions (note 12)		
et intérêts (notes 10 et 11)		

[états consolidés des bénéfices non répartis

exercices terminés les (en milliers de dollars)	29/09 2001	30/09 2000
Solde au début	43 398 \$	37 494 \$
Bénéfice net	9 740	8 233
	53 138	45 727
Prime au rachat d'actions à droit de votes multiples (note 13)	(152)	-
Dividendes	(2 763)	(2 329)
Solde à la fin	50 223 \$	43 398 \$

[bilans consolidés

(en milliers de dollars)	au 29/09 2001	au 30/09 2000
ACTIF À COURT TERME		
Débiteurs - commerce	28 839 \$	23 639 \$
Débiteurs - autres	5 850	9 617
Stocks (note 5)	24 764	24 729
Moules destinés à la revente	1 838	4 161
Frais payés d'avance	1 027	742
Impôts sur les bénéfices à recouvrer	-	2 179
	62 318	65 067
DÉPÔTS SUR ACQUISITION D'IMMOBILISATIONS		
	1 856	1 708
IMMOBILISATIONS CORPORELLES (note 6)		
	95 572	93 316
IMMOBILISATIONS INCORPORELLES (note 7)		
	3 497	3 588
FRAIS REPORTÉS (note 8)		
	2 197	1 976
AUTRES ÉLÉMENTS D'ACTIF (note 9)		
	1 192	1 365
	166 632 \$	167 020 \$
PASSIF À COURT TERME		
Découvert bancaire	- \$	500 \$
Emprunts bancaires (note 10)	727	14 000
Fournisseurs et passif couru - commerce	15 993	15 773
Fournisseurs et passif couru - autres	2 639	4 311
Impôts sur les bénéfices	1 405	-
Impôts futurs	263	-
Tranche à moins d'un an des dettes à long terme (note 11)	9 912	6 758
	30 939	41 342
DETTES À LONG TERME (note 11)		
	50 815	48 679
IMPÔTS FUTURS		
	11 523	10 407
CAPITAUX PROPRES		
Capital-actions (note 13)	23 132	23 194
Bénéfices non répartis	50 223	43 398
	73 355	66 592
	166 632 \$	167 020 \$
AU NOM DU CONSEIL		

Rémi Métivier

Rémi Métivier
administrateur

Julien Métivier

Julien Métivier
administrateur

[états consolidés des flux de trésorerie

exercices terminés les (en milliers de dollars)	29/09 2001	30/09 2000
ACTIVITÉS D'EXPLOITATION		
Bénéfice net	9 740 \$	8 233 \$
Ajustements pour :		
Amortissement des immobilisations, des frais reportés et du fonds commercial	13 032	10 517
Amortissement des subventions reportées	(480)	(483)
Impôts futurs	1 379	2 843
Perte (gain) sur réalisation d'immobilisations	57	(77)
Fonds autogénérés	23 728	21 033
Variation des éléments hors caisse du fonds de roulement (note 16)	2 546	(15 420)
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	26 274	5 613
ACTIVITÉS D'INVESTISSEMENT		
Acquisition d'immobilisations et dépôts sur acquisitions d'immobilisations	(14 696)	(31 652)
Réalisation d'immobilisations	178	359
Acquisition d'une entreprise (note 4)	-	(5 000)
Augmentation des frais reportés	(971)	(1 794)
Acquisition d'autres éléments d'actif	-	(431)
Réalisation d'autres éléments d'actif	503	524
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement	(14 986)	(37 994)
ACTIVITÉS DE FINANCEMENT		
Emprunt à long terme	12 049	27 195
Remboursement sur les dettes à long terme	(6 759)	(7 030)
Variation de l'emprunt bancaire à court terme	(13 273)	13 684
Subventions aux immobilisations	173	276
Rachat d'actions à droit de votes multiples	(215)	-
Dividendes payés	(2 763)	(2 329)
Flux de trésorerie liés aux activités de financement	(10 788)	31 796
AUGMENTATION (DIMINUTION) DES ESPÈCES ET QUASI-ESPÈCES	500	(585)
ESPÈCES ET QUASI-ESPÈCES AU DÉBUT	(500)	85
ESPÈCES ET QUASI-ESPÈCES À LA FIN (note 16)	- \$	(500) \$

1. statut et nature des activités

La Société, constituée selon la partie 1A de la Loi sur les compagnies du Québec, ainsi que ses filiales se spécialisent dans la conception, la fabrication et la mise en marché au Canada et aux États-Unis de produits fabriqués à base de résine thermoplastique selon un procédé de moulage par injection.

2. principales conventions comptables

Les états financiers ont été dressés selon les principes comptables généralement reconnus au Canada et tiennent compte des principales conventions comptables suivantes :

Consolidation

Les états financiers comprennent les comptes de la Société et ceux de ses filiales, exprimés en dollars canadiens.

Conversion des devises étrangères

Les comptes de la filiale étrangère intégrée ainsi que les opérations conclues en devises étrangères sont convertis en dollars canadiens de la façon suivante :

- Les éléments d'actif et de passif à court terme, au taux de change en vigueur à la fin de l'exercice ; le gain ou la perte en résultant est inclus dans les résultats de l'exercice ;
- Les immobilisations et la dotation en amortissement, au taux d'origine ;
- Les dettes à long terme contractées en devises étrangères, au taux de change en vigueur à la fin de l'exercice ; le gain ou la perte en résultant est reporté et amorti sur la durée restante de la dette. Le gain ou la perte sur taux de change reporté est comptabilisé à titre de frais reportés ;
- Les comptes de revenus et de dépenses, au taux de change moyen en vigueur pendant l'année.

Évaluation des stocks

Les stocks sont évalués au moindre du coût et du coût de remplacement pour les matières premières et au moindre du coût et de la valeur de réalisation nette pour les produits finis. Le coût des stocks est essentiellement déterminé selon la méthode de l'épuisement successif. Le coût des produits finis se compose du coût des matières premières et d'une juste part de la main-d'œuvre et des frais généraux de fabrication.

Moules sur devis

Le coût des moules sur devis inclut les coûts directs de sous-traitance et de déplacements ainsi que la juste part de la main-d'œuvre et des frais généraux de fabrication. Ces coûts, réduits des montants facturés, sont constatés à titre de moules destinés à la revente dans l'actif à court terme.

À compter du présent exercice, les coûts excédentaires ou les revenus excédentaires supérieurs à 75 000 \$, déterminés selon la méthode de l'achèvement des travaux, sont reportés et amortis sur la durée prévue de production des pièces sur devis, sans excéder trois (3) ans.

Immobilisations

Les immobilisations sont inscrites au coût et amorties sur la durée estimative de leur utilisation selon les méthodes et les taux annuels décrits ci-dessous ou selon le niveau d'utilisation dans le cas de certaines pièces de rechange de machinerie.

Bâtiments	Amortissement dégressif	5 %
Machinerie	Amortissement dégressif	10 à 15 %
Moules	Amortissement linéaire	16 2/3 %
Ameublement	Amortissement dégressif	20 %
Système informatique	Amortissement dégressif	30 %
Matériel roulant	Amortissement dégressif	15 et 30 %

Les additions aux immobilisations sont amorties à compter de leur utilisation, et, dans le cas d'un projet majeur d'expansion, l'amortissement est imputé à compter de la date d'achèvement du projet.

Les subventions relatives à l'acquisition d'immobilisations sont comptabilisées à titre de subventions reportées en réduction des immobilisations. Ces subventions reportées sont amorties selon les taux d'amortissement utilisés pour amortir les immobilisations auxquelles elles se rapportent.

Frais reportés

Les frais reportés sont amortis selon la méthode de l'amortissement linéaire sur une durée propre à chaque élément d'actif. Cette durée n'excède pas trois (3) ans.

Fonds commercial (achalandage)

Le fonds commercial représente l'excédent du prix payé sur la valeur nette des éléments d'actif tangibles acquis lors d'un regroupement d'entreprises; il est amorti selon la méthode linéaire sur une période de 40 ans. En cas de baisse de valeur permanente, le fonds commercial sera ramené à sa juste valeur selon la prévision des flux monétaires non actualisés.

Impôts sur les bénéfices

La Société comptabilise les impôts sur les bénéfices en utilisant la méthode du passif fiscal. Selon cette méthode, les actifs et les passifs d'impôts futurs sont établis en tenant compte des écarts temporaires déductibles ou imposables entre la valeur comptable et la valeur fiscale des actifs et des passifs, en utilisant les taux d'imposition en vigueur pour les exercices au cours desquels il est prévu que les écarts se résorberont.

Régime de retraite à cotisations déterminées

La Société offre à ses employés un régime enregistré de retraite collectif. La charge de retraite de ce régime pour l'exercice 2001 est de 716 130 \$ (732 784 \$ en 2000). Aucun passif futur n'existe pour ce genre de régime.

3. modification de conventions comptables

Moules sur devis

Au cours de l'exercice terminé le 29 septembre 2001, la Société a modifié une convention comptable relativement aux moules sur devis, tel que décrit à la note 2. Cette modification a eu pour effet d'augmenter les frais reportés d'un montant de 416 000 \$. L'incidence de ce changement dans les chiffres sur les exercices antérieurs à 2001 est négligeable et, par conséquent, les chiffres des exercices correspondants n'ont pas été redressés.

Bénéfice par action

Avec effet à compter du 1^{er} octobre 2000, la Société a adopté les recommandations de l'Institut Canadien des Comptables Agréés (ICCA) concernant le bénéfice par action. En vertu de la norme révisée, la Société utilise la méthode des actions autodétenues, au lieu de la méthode des profits théoriques, pour déterminer l'effet dilutif des options d'achat d'actions. Les rapprochements des numérateurs et dénominateurs utilisés dans le calcul du bénéfice de base par action et du bénéfice dilué par action sont présentés conformément à la nouvelle norme.

L'effet de la modification de la méthode de calcul du bénéfice par action a eu un impact positif de 0,02 \$ sur le bénéfice dilué par action de l'exercice 2000.

4. acquisition d'une entreprise

Au cours de l'exercice terminé le 30 septembre 2000, la Société, par l'intermédiaire de sa filiale au Québec, IPL Estrie Inc., a fait l'acquisition des éléments d'actif de Plastiques Gagnon Estrie Inc., en contrepartie d'un montant de 6 000 000 \$, dont 5 000 000 \$ ont été payés comptant et le solde est payable à long terme. Cette transaction a été comptabilisée selon la méthode de l'achat pur et simple; le prix d'achat se détaille comme suit :

Éléments hors caisse du fonds de roulement	1 866 602 \$
Immobilisations corporelles	1 733 398
Fonds commercial (achalandage)	2 400 000
Prix payé	6 000 000 \$

5. stocks

(en milliers de dollars)	29/09 2001	30/09 2000
Produits finis	15 077 \$	15 873 \$
Matières premières	9 687	8 856
	24 764 \$	24 729 \$

6. immobilisations corporelles

(en milliers de dollars)	Coût	Amortissement accumulé	Valeur nette	
			29/09 2001	30/09 2000
Terrains	934 \$	— \$	934 \$	764 \$
Bâtiments	41 873	10 537	31 336	31 147
Machinerie	89 913	42 016	47 897	48 521
Moules	46 686	31 593	15 093	12 007
Ameublement	2 221	1 306	915	996
Système informatique	5 112	2 951	2 161	2 529
Matériel roulant	3 083	2 245	838	1 088
	189 822 \$	90 648 \$	99 174	97 052
Subventions reportées			3 602	3 736
			95 572 \$	93 316 \$

[notes complémentaires consolidées

exercices terminés les 29 septembre 2001 et 30 septembre 2000

7. immobilisations incorporelles

(en milliers de dollars)	Coût	Amortissement accumulé	Valeur nette	
			29/09 2001	30/09 2000
Fonds commercial (achalandage)	3 650 \$	153 \$	3 497 \$	3 588 \$

8. frais reportés

(en milliers de dollars)	Coût	Amortissement accumulé	Valeur nette	
			29/09 2001	30/09 2000
Coûts de développement				
Procédés de fabrication et produits	1 569 \$	442 \$	1 127 \$	1 067 \$
Moules sur devis	634	218	416	-
Frais de démarrage et autres	1 669	1 015	654	909
	3 872 \$	1 675 \$	2 197 \$	1 976 \$

9. autres éléments d'actif

(en milliers de dollars)	29/09 2001	30/09 2000
Crédits d'impôt à l'investissement	756 \$	583 \$
Débiteurs à long terme portant intérêts à des taux variant de 8 % à 10 %, échéant de 2002 à 2006	851	1 355
Autres	41	41
	1 648	1 979
Tranche à moins d'un an, présentée au poste débiteurs - autres	456	614
	1 192 \$	1 365 \$

10. emprunts bancaires

La Société dispose de marges de crédit autorisées de 35 000 000 \$, garanties par les créances et les stocks. Ces marges de crédit portent intérêts basés sur le taux préférentiel bancaire et sont renouvelables en janvier 2002. Les intérêts de ces emprunts sont de 570 774 \$ pour l'exercice (1 060 138 \$ au 30 septembre 2000).

11. dettes à long terme

(en milliers de dollars)	29/09 2001	30/09 2000
Emprunts garantis par hypothèques immobilières sur les terrains et les bâtiments et par hypothèque sur l'universalité des biens présents et futurs de la Société		
Taux fixes variant de 5,60 % à 8,39 %, échéant de 2002 à 2008, taux moyen de 7,00 %	29 862 \$	27 837 \$
Basé sur le taux préférentiel bancaire, échéant de 2004 à 2008	27 442	21 090
Solde de prix d'achat, 6 %, payable annuellement, remboursable en 2002	1 000	1 000
Soldes dus sur immobilisations, sujets à un financement à long terme	-	3 696
Sans intérêt, échéant de 2003 à 2008	2 423	1 814
	60 727	55 437
Tranche à moins d'un an	9 912	6 758
	50 815 \$	48 679 \$

Les intérêts de ces dettes sont de 3 474 040 \$ pour l'exercice (2 247 444 \$ au 30 septembre 2000).

En présumant un refinancement des emprunts échéant au cours des cinq prochains exercices, les versements de capital requis sont de :

2002	2003	2004	2005	2006
9 912 000 \$	8 950 000 \$	9 128 000 \$	8 622 000 \$	8 243 000 \$

12. subventions et crédits d'impôts

Au cours de l'exercice, la Société s'est qualifiée à des crédits d'impôts à l'investissement pour un montant de 701 010 \$ (1 039 577 \$ au 30 septembre 2000) relativement à des dépenses de recherche et développement capitalisées et à des acquisitions d'immobilisations. La Société a également bénéficié de crédits d'impôts à la recherche scientifique pour un montant de 749 674 \$ (578 308 \$ au 30 septembre 2000) comptabilisés au poste « autres revenus » à l'état des résultats. Les dépenses de recherche et de développement passées en charge au cours de l'exercice sont de 2 732 215 \$ (2 488 000 \$ au 30 septembre 2000) et celles capitalisées dans les frais reportés sont de 524 671 \$ (1 178 395 \$ au 30 septembre 2000).

13. capital-actions

Autorisé

Actions sans nombre maximal

Privilégiées, sans droit de vote, non participantes dans les biens restants

Catégories « A » et « B », sans valeur nominale, émissibles en séries et dont les attributs seront déterminés par le conseil d'administration au moment de l'émission

Les actions de catégorie « A » sont prioritaires quant au dividende et au capital à toute autre catégorie d'actions autorisées.

Les actions de catégorie « B » sont prioritaires quant au dividende et au capital aux actions à droit de votes multiples, aux actions subalternes et aux actions privilégiées de catégorie « C »

Catégorie « C », d'une valeur nominale de 1 \$ chacune. Ces actions donnent droit à un dividende fixe, annuel et non cumulatif d'un montant global de 1 \$ prioritaire aux actions à droit de votes multiples et aux actions subalternes et sont rachetables en tout temps au gré de la Société à leur valeur nominale plus un dixième de un pourcent

À droit de votes multiples, sans valeur nominale, avec droit de votes multiples (10 votes par action), prioritaires quant au capital aux actions de catégorie « C », participantes dans les biens restants. Ces actions sont ramenées à un vote par action lorsque les actionnaires majoritaires actuels cessent de constituer le groupe majoritaire ou qu'ils cessent d'être propriétaires, directement ou indirectement, d'au moins 35 % de la totalité des actions en circulation

Actions sans nombre maximal

Subalternes, sans valeur nominale, avec droit de vote (1 vote par action), prioritaires quant au capital aux actions de catégorie « C », participantes dans les biens restants. Dans l'éventualité d'une offre d'achat des actions à droit de votes multiples, le porteur d'une action subalterne aura droit de votes multiples aux seules fins de l'acceptation de l'offre d'achat

(en milliers de dollars)		29/09 2001	30/09 2000
Émis et payé			
1 802 100	actions privilégiées de catégorie « C »	1 802 \$	1 802 \$
	Impôts sur les bénéfices s'y rapportant	660	660
		1 142	1 142
7 258 550	actions à droit de votes multiples (7 279 250 en 2000)	21 990	22 052
		23 132 \$	23 194 \$

Au cours de l'exercice terminé le 29 septembre 2001, la société a racheté et annulé 20 700 actions à droit de votes multiples en contrepartie de 215 023 \$; l'excédent de 152 313 \$ sur le capital versé des actions a été comptabilisé en diminution des bénéfices non répartis.

13. capital-actions (suite)

Régimes d'intéressement

Options d'achat d'actions

La Société a réservé 727 525 de ses actions à droit de votes multiples (dont 506 256 actions ont déjà été octroyées) pour les fins de son régime d'options aux cadres supérieurs. La durée de ces options est d'un maximum de dix ans, le prix de levée correspond au cours de l'action à la fermeture le jour précédant la date de l'octroi, et elles peuvent être exercées aux dates d'anniversaire de l'octroi en portions égales gagnées sur une période de cinq ou six ans.

Depuis le 13 février 1998, le régime prévoit que lorsqu'une option comportant un droit de choisir entre une souscription et un paiement en espèces, le détenteur de l'option peut demander que la Société verse, au moment où l'option est levée, une somme en espèces correspondant à la différence entre la juste valeur marchande des actions visées et le prix de levée de l'option. Les options ainsi octroyées sont dites hybrides pour les différencier de celles ne possédant pas la possibilité de choisir un paiement en espèces.

Le tableau suivant présente les informations rattachées aux options octroyées aux cadres supérieurs.

	29/09/2001		30/09/2000	
	Nombre d'actions visées	Prix d'exercice moyen pondéré	Nombre d'actions visées	Prix d'exercice moyen pondéré
En cours au début	371 056	10,42 \$	414 694	10,46 \$
Octroyées au cours de l'exercice	35 200	7,75 \$	53 333	11,25 \$
Annulées au cours de l'exercice	-	- \$	96 971	11,03 \$
En cours à la fin	406 256	10,19 \$	371 056	10,42 \$

De ce nombre, 184 256 (149 056 en 2000) actions se rapportent à des options hybrides avec un prix d'exercice moyen pondéré de 11,64 \$ (12,56 \$ en 2000).

Au 29 septembre 2001, les options d'achat d'actions suivantes étaient en cours :

Options en cours				Options pouvant être exercées	
Fourchette des prix d'exercice	Nombre d'actions visées	Durée de vie moyenne pondérée à courir	Prix d'exercice moyen pondéré	Nombre d'actions visées	Prix d'exercice moyen pondéré
5 à 10 \$	135 200	5,32	6,64 \$	100 000	6,25 \$
10 à 15	271 056	5,99	11,96 \$	173 684	11,83 \$
5 à 15 \$	406 256	5,85	10,19 \$	273 684	9,79 \$

Options d'achat d'actions fictives

De plus, la Société maintient un régime d'options d'achats d'actions fictives basé sur l'écart de valeurs du marché de l'action à droit de votes multiples, entre la fermeture le jour précédant le jour de l'octroi et la moyenne des cours de fermeture des cinq jours ouvrables précédant la levée de l'option. Les options ainsi octroyées peuvent être exercées aux dates d'anniversaire de l'octroi en portions égales gagnées sur une période de cinq ou six ans et ont une durée de dix ans. La valeur de telles options exercées est payable en parts égales sur une période de trois (3) ans.

Au 29 septembre 2001, 107 364 options d'achat d'actions fictives (80 360 en 2000) sont octroyées à des prix variant de 8,85 \$ à 10,65 \$ (moyenne pondérée de 9,74 \$). Au 29 septembre 2001, 13 394 options pouvaient être exercées (aucune au 30 septembre 2000). Un montant de 13 000 \$ (- \$ en 2000) a été comptabilisé à titre de charge aux résultats de l'exercice 2001.

14. impôts sur les bénéfices

- La charge d'impôts à l'état des résultats se détaille comme suit :

(en milliers de dollars)	29/09 2001	30/09 2000
Impôts exigibles	4 003 \$	938 \$
Impôts futurs	1 379	2 500
	5 382 \$	3 438 \$

- Le total de la charge d'impôts sur les bénéfices représente un taux effectif de 35,6 % en 2001 et 29,5 % en 2000.

Les variations de la charge d'impôts par rapport au taux d'imposition de base s'établissent comme suit :

(en milliers de dollars)	29/09/2001		30/09/2000	
Charge d'impôts selon le taux de base	5 636 \$	37,3 %	4 437 \$	38,0 %
Dégrèvement - bénéfice de fabrication et transformation	(788)	(5,2)	(791)	(6,8)
Dégrèvement - investissement	(86)	(0,6)	(338)	(2,9)
Taux d'imposition plus élevés dans certaines provinces et aux États-Unis	297	2,0	182	1,6
Impôt sur le capital et autres	323	2,1	(52)	(0,4)
	5 382 \$	35,6 %	3 438 \$	29,5 %

- Le passif d'impôts futurs découle d'écarts temporaires imposables reliés aux éléments d'actif et de passif suivants :

(en milliers de dollars)	29/09 2001	30/09 2000
Passif d'impôts futurs à long terme		
Immobilisations et frais reportés	11 453 \$	10 368 \$
Immobilisations incorporelles	70	19
Émission de capital-actions	-	20
	11 523 \$	10 407 \$
Passif (actif) d'impôts futurs à court terme		
Impôts sur les bénéfices	92 \$	90 \$
Stocks	(218)	-
Débiteurs	389	(90)
	263 \$	- \$

15. bénéfice par action

Le tableau suivant présente un rapprochement entre le bénéfice de base par action et le bénéfice dilué par action :

(en milliers de dollars)	29/09 2001	30/09 2000
Bénéfice net		
De base et dilué	9 740 000 \$	8 233 000 \$
Nombre d'actions		
Nombre moyen pondéré des actions à droit de votes multiples en circulation	7 273 888	7 279 250
Effet de dilution des options d'achat d'actions	44 749	54 748
Nombre moyen pondéré des actions à droit de votes multiples diluées en circulation	7 318 637	7 333 998
Bénéfice par action		
De base	1,34 \$	1,13 \$
Dilué	1,33 \$	1,12 \$

16. renseignements complémentaires aux états des flux de trésorerie

Variation des éléments hors caisse du fonds de roulement

(en milliers de dollars)	29/09 2001	30/09 2000
Diminution (augmentation) de l'actif à court terme		
Débiteurs	(1 589) \$	(4 925) \$
Stocks	(35)	(6 455)
Moules destinés à la revente	2 323	(2 425)
Frais payés d'avance	(285)	(378)
Augmentation (diminution) du passif à court terme		
Fournisseurs et passif couru	(1 452)	2 726
Impôts sur les bénéfices à payer (à recouvrer)	3 584	(3 963)
	2 546 \$	(15 420) \$
Espèces et quasi-espèces		
Découvert bancaire	- \$	(500) \$
Intérêts et impôts sur les bénéfices payés (encaissés)		
Intérêts	4 795 \$	3 375 \$
Impôts sur les bénéfices	(61) \$	4 034 \$

17. instruments financiers

Les instruments financiers sont comptabilisés à leur valeur d'origine qui, à moins d'indication contraire, est approximativement égale à leur juste valeur. La juste valeur est établie à partir du calcul des flux monétaires escomptés en utilisant les cours du marché.

Les instruments financiers ayant une juste valeur différente de leur valeur comptable au 29 septembre 2001 sont les suivants :

	Valeur comptable	Juste valeur
Dettes à long terme à taux fixe	30 862 \$	31 182 \$
Dettes, sans intérêt	2 423 \$	1 394 \$

Risque de taux

La Société n'a pas recours à des instruments financiers dérivés pour gérer les risques de change et pour réduire l'incidence des fluctuations des taux d'intérêt. Le risque de taux de change est réduit du fait que la Société effectue des transactions de ventes et d'achats en devises étrangères pour environ le même volume et celui du taux d'intérêt est réduit du fait qu'elle utilise une combinaison de taux fixe et variable pour les dettes à long terme.

Risque de crédit

Dans le cours normal de son exploitation, la Société effectue l'évaluation de la condition financière de ses clients sur une base continue et examine l'historique de crédit pour tout nouveau client. Aucun solde de client n'excède 10 % du solde des comptes clients de la Société.

La Société croit que la diversité, par produit et par secteur géographique, de sa base de clientèle sert à la prémunir contre les fluctuations brusques des conditions économiques des marchés locaux et à réduire son risque de crédit.

18. engagements

Au 29 septembre 2001, les engagements relatifs aux acquisitions d'immobilisations s'élèvent à 3 632 520 \$ dont 1 855 934 \$ ont déjà été versés.

La Société est également engagée par contrats de location-exploitation principalement pour l'acquisition de machinerie. Le solde des engagements suivant ces baux s'établit à 15 190 403 \$. Les paiements exigibles au cours des cinq prochains exercices sont les suivants :

2002	2003	2004	2005	2006
2 885 290 \$	2 848 823 \$	2 843 823 \$	5 540 315 \$	824 645 \$

La Société s'est engagée pour d'autres contrats de location-exploitation dont les termes ne sont pas encore fixés définitivement. Les engagements sur ces baux s'élèvent à environ 1 881 101 \$.

19. informations sectorielles

Secteurs d'activités

La Société gère ses opérations en fonction de deux unités d'exploitation distinctes, soit la division emballage et la division industrielle (devis et manutention). Les conventions comptables qui s'appliquent aux unités d'exploitation sont les mêmes que celles qui sont décrites à la note 2 « Conventions comptables ». La Société évalue la performance selon le bénéfice avant amortissement, frais de financement et impôts sur les bénéfices (BAIIA). Les actifs de la Société servent à la production des deux divisions présentées ci-dessous. Ils ne peuvent être attribués spécifiquement à une unité d'exploitation de même que leur amortissement et les frais de financement. Les résultats financiers de ces deux unités d'exploitation pour l'exercice terminé le 29 septembre 2001 s'établissent comme suit :

Information sectorielle (en milliers de dollars)	29/09 2001	30/09 2000
Division - emballage		
Ventes - emballage au détail	27 780 \$	21 726 \$
Ventes - emballage industriel	59 456	55 853
Ventes totales	87 236 \$	77 579 \$
BAIIA	16 432 \$	13 345 \$
Division - industrielle		
Ventes - manutention	33 167 \$	21 659 \$
Ventes - moulage sur devis	67 495	56 497
Ventes totales	100 662 \$	78 156 \$
BAIIA	16 566 \$	12 483 \$
Total		
Ventes	187 898 \$	155 735 \$
BAIIA	32 998 \$	25 828 \$

Ventes à l'exportation et immobilisations

Au cours de l'exercice, la Société a effectué environ 68 329 000 \$ de ventes – 36,4 % des ventes – principalement aux États-Unis (50 899 000 \$ au 30 septembre 2000 – 32,7 % des ventes).

La presque totalité des immobilisations détenues par la Société et ses filiales sont situées au Canada.

renseignements corporatifs]

audit

Samson Bélair Deloitte & Touche
Québec

conseillers uniques

Desjardins, Ducharme, Stein, Monast
Québec

Goudreau Gage Dubuc
Montréal

banquiers

Banque Nationale du Canada

Banque de Montréal

Caisse Centrale Desjardins

agent des transferts et registre

Trust Banque Nationale

notice annuelle

Une copie de la notice annuelle déposée auprès de la Commission des valeurs mobilières du Québec peut être obtenue en adressant une demande écrite au secrétaire de la Société.

assemblée générale ordinaire

Le mardi 12 février 2002 à 11 h 00
à l'hôtel OMNI Mont-Royal
1050, rue Sherbrooke Ouest
Montréal (Québec)

mailing, ventes et relations

Téléphone : 1-800-463-0270, poste 236
Télécopieur : (418) 789-1315
infoipl@ipl-plastics.com

Maison Brison

Téléphone : (514) 731-0000
brison1@maisonbrison.com

140, rue Commerciale

Saint-Damien (Québec)
GOR 2Y0

Téléphone : (418) 789-2880
Télécopieur : (418) 789-3153
Site Web : ipl-plastics.com

Rédaction et conception
Maison Brison Inc.

de gauche à droite:

(derrière) **Luc Houle, Pierre G. Racine, Jean-Marie Chabot,**
Clément Métivier, François Béchar

(devant) **Jean-Yves Bâcle, Julien Métivier, Rémi Métivier**



conseil d'administration

Rémi Métivier

Président du Conseil
IPL Inc.

Julien Métivier

Président
et chef de la direction
IPL Inc.

Clément Métivier

Directeur, Prix de revient
et trésorier
IPL Inc.

Jean-Yves Bâcle

Vice-président exécutif
et directeur général
IPL Inc.

François Béchar

Vice-président, Finances
et secrétaire
IPL Inc.

Jean-Marie Chabot

Vice-président, Opérations
IPL Inc.

Pierre G. Racine*

Président
Rolls-Royce Canada Ltée

Luc Houle*

Vice-président
CDP Capital d'Amérique

*Membre du comité de vérification

management

Rémi Métivier

Président du Conseil

Julien Métivier

Président
et chef de la direction

Clément Métivier

Directeur, Prix de revient
et trésorier

Jean-Yves Bâcle

Vice-président exécutif
et directeur général

François Béchar

Vice-président, Finances
et secrétaire

Jean-Marie Chabot

Vice-président, Opérations

Paul Turcot

Vice-président, Emballage

Alain Métivier

Adjoint au directeur, production
Emballage

Luc Métivier

Vice-président
Recyc RPM inc.

Serge Métivier

Gérant des ventes
Amérique du Nord
Emballage

Samson Bélair Deloitte & Touche
Quebec

Desjardins, Ducharme, Stein, Monast
Quebec

Goudreau Gage Dubuc
Montreal

National Bank of Canada

Bank of Montreal

Caisse Centrale Desjardins

National Bank Trust

Annual General Meeting
On Tuesday, February 12, 2002 at 11:00 a.m.
at the OMNI Mont-Royal Hotel
1050 Sherbrooke Street West
Montreal, Quebec.
A copy of the annual notice,
filed with the Commission
des Valeurs mobilières du Québec,
is available upon written request
to the Secretary of the Company.

Maison Brisson
Phone: 1-800-463-0270, ext. 236
Fax: (418) 789-1315
info@ip-l-plastics.com

Maison Brisson
Phone: (514) 731-0000
brison1@maisonbrisson.com

140 Commerciale Street
St. Damien, Quebec, G0R 2Y0
Phone: (418) 789-2880
Fax: (418) 789-3153
Website: ip-l-plastics.com

Written and designed by
Maison Brisson Inc.

*Member of the audit committee

Luc Houle*
Vice President
CDP Capital d'Amérique

Pierre G. Racine*
President
Rollis-Royce Canada Ltd.

Jean-Marie Chabot
Vice President, Operations
IPL Inc.

François Bécharé*
Vice President, Finance
and Secretary
IPL Inc.

Jean-Yves Bacle
Executive Vice President
and General Manager
IPL Inc.

Clément Métivier
Cost System Director
and Treasurer
IPL Inc.

Julien Métivier
President and
Chief Executive Officer
IPL Inc.

Rémi Métivier
Chairman of the Board
IPL Inc.



from left to right:
(back) Luc Houle, Pierre G. Racine, Jean-Marie Chabot,
Clément Métivier, François Bécharé
(front) Jean-Yves Bacle, Julien Métivier, Rémi Métivier

Serge Métivier
North American Sales Manager
Packaging

Luc Métivier
Vice President
Recyc RPM Inc.

Alain Métivier
Assistant Director, Production
Packaging

Paul Turcot
Vice President, Packaging

Jean-Marie Chabot
Vice President, Operations

François Bécharé
Vice President, Finance
and Secretary

Jean-Yves Bacle
Executive Vice President
and General Manager

Clément Métivier
Cost System Director
and Treasurer

Julien Métivier
President and
Chief Executive Officer

Rémi Métivier
Chairman of the Board

19. segment disclosures

Business segments

The Company manages its operations through two separate business units: the packaging division and industrial division (materials handling and custom molding). The accounting policies applicable to the business units are identical to those described in Note 2 "Significant accounting policies". The Company assesses performance on the basis of earnings before amortization, financial expenses and income taxes (EBITDA). The Company's assets are used by the two divisions and may not be allocated specifically to one business unit or the other. The financial results of these two business units for the year ended September 29, 2001 are as follows:

Segment disclosures (in thousands of dollars)		09/29 2001	09/30 2000
Packaging division			
Sales retail packaging	\$	27,780	\$ 21,726
Sales industrial packaging	\$	59,456	\$ 55,853
Total sales	\$	87,236	\$ 77,579
EBITDA	\$	16,432	\$ 13,345
Industrial division			
Sales materials handling	\$	33,167	\$ 21,659
Sales custom molding	\$	67,495	\$ 56,497
Total sales	\$	100,662	\$ 78,156
EBITDA	\$	16,566	\$ 12,483
Total			
Sales	\$	187,898	\$ 155,735
EBITDA	\$	32,998	\$ 25,828

Export sales and fixed assets
Foreign sales for the year, mainly to the United States, were approximately \$68,329,000 - 36.4% of sales (\$50,899,000 as at September 30, 2000 - 32.7% of sales).
Almost all of the fixed assets owned by the Company and its subsidiaries are located in Canada.

16. additional information to the statements of cash flows

Changes in non-cash working capital items			(in thousands of dollars)		
	09/30	2001		2000	09/30
Decrease (increase) of current assets					
Accounts receivable	\$ (1,589)	\$ (35)			\$ (4,925)
Inventories					(6,455)
Molds for sales					(2,425)
Prepaid expenses					(378)
Increase (decrease) of current liabilities					
Accounts payable and accrued liabilities	(1,452)				2,726
Income taxes payable (recoverable)					(3,963)
Cash and cash equivalents	\$ 2,546	\$ (15,420)			
Bank overdraft	\$ -				(500)
Interests and income taxes paid (recovered)					
Interest	\$ 4,795				3,375
Income taxes	\$ (61)				4,034

17. financial instruments

Financial instruments are accounted for at their historical cost, which, unless otherwise indicated, approximates their fair value. Fair value is determined by discounting cash flows using quoted market prices.

Financial instruments whose fair value differs from the carrying value as at September 29, 2001 are as follows:

	Fair Value	Carrying Value		Fair Value
Fixed-rate long-term debt	\$ 31,182	\$ 30,862		
Non-interest bearing debt		\$ 2,423		\$ 1,394

Rate risk

The Company does not use derivative financial instruments to manage exchange rate risk and reduce the impact of interest rate fluctuations. Exchange rate risk is reduced by the fact that the Company concludes sales and purchase transactions in foreign currency of approximately equal volume, and interest rate risk is reduced by the fact that the Company uses a combination of fixed and variable rates for long-term debt.

Credit risk

In the normal course of operations, the Company assesses the financial condition of its existing customers on an ongoing basis and reviews the credit history of all new customers. No customer balance exceeds 10% of the accounts receivable of the Company. The Company believes that the diversity of its client base, by product and geographic segment, provides protection against sudden fluctuations in the economic conditions of local markets and reduces credit risk.

18. commitments

As at September 29, 2001, the Company's commitments for the acquisition of fixed assets amount to \$3,632,520 of which \$1,855,934 has been paid.

The Company also has commitments for operating leases mainly for machinery. Future lease payments amount to \$15,190,403. Future payments for the next five years are as follows:

2002	\$ 2,885,290
2003	\$ 2,848,823
2004	\$ 2,843,823
2005	\$ 5,540,315
2006	\$ 824,645

The Company also is committed for other operating leases for which the terms have not been fully completed. The commitments for those leases amount to approximately \$1,881,101.

14. income taxes

Income tax expense in the statement of earnings is as follows:

	09/29	09/30
Income taxes	\$ 4,003	\$ 938
Future income taxes	1,379	2,500
	<u>\$ 5,382</u>	<u>\$ 3,438</u>

Income tax expense corresponds to an effective rate of 35.6% in 2001 and 29.5% in 2000. The differences between income tax expense and the basic tax rates are as follows:

	09/29/2001	09/30/2000
Income tax expense at the basic rate	\$ 5,636	\$ 4,437
Deduction for manufacturing and processing profits	(788)	(791)
Deduction for investment	(86)	(338)
Higher tax rates in certain provinces and in the United States	297	182
Part 1.3 tax and other items	323	(52)
	<u>\$ 5,382</u>	<u>\$ 3,438</u>
	35.6 %	29.5 %

Future income tax liabilities result from temporary differences regarding asset and liability items as follows:

	09/29	09/30
Long-term future income tax liabilities	\$ 11,453	\$ 10,368
Fixed assets and deferred charges	70	19
Intangible assets	-	20
Issue of capital stock	-	10,407
	<u>\$ 11,523</u>	<u>\$ 10,407</u>
Current future income tax liabilities (assets)	\$ 92	\$ 90
Income taxes	(218)	-
Inventories	389	(90)
Accounts receivable	263	-
	<u>\$ 263</u>	<u>\$ -</u>

15. earnings per share

The following table provides a reconciliation between basic and diluted earnings per share

	09/29	09/30
Net earnings	\$ 9,740,000	\$ 8,233,000
Basic and diluted		
Number of shares		
Weighted average number of multiple voting shares outstanding	7,273,888	7,279,250
Effect of dilution of stock options	44,749	54,748
Weighted average number of diluted multiple voting shares outstanding	<u>7,318,637</u>	<u>7,333,998</u>
Earnings per share	\$ 1,34	\$ 1,13
Basic	\$ 1,33	\$ 1,12
Diluted		

13. capital stock (cont'd)

Stock-based compensation plans

Stock options

The Company has reserved 727,525 multiple voting shares (including 506,256 share options previously granted) for purposes of its stock option plan for senior executives. These options may be exercised within 10 years. The exercise price corresponds to the share price on the trading day preceding the grant date. The options vest in equal installments on each anniversary date of the grant over five or six years.

Since February 13, 1998, the plan provide that when an option carrying a right to choose between a share subscription and a cash payment, the option holder may request that the Company pay, when the option is exercised, a cash amount equal to the difference between the fair market value of the underlying shares and the option exercise price. These options are called tandem options so as to differentiate them from the options that do not carry the possibility of choosing a cash payment.

The information regarding options granted to senior executives are detailed in the table below.

09/29/2001		09/30/2000	
Weighted average exercise price	Number of shares	Weighted average exercise price	Number of shares
371,056	\$	414,694	\$
35,200	\$	53,333	\$
—		96,971	\$
406,256	\$	371,056	\$
10.19		10.19	
—		—	
10.42		10.42	
Outstanding at beginning		Outstanding at beginning	
Granted during the year		Granted during the year	
Cancelled during the year		Cancelled during the year	
Outstanding at end		Outstanding at end	

Of this number, 184,256 shares (149,056 in 2000) carry tandem options with a weighted average exercise price of \$11.64 (\$12.56 in 2000).

As at September 29, 2001, the following stock options were outstanding:

Options outstanding		Options available for exercise	
Weighted average remaining life	Number of shares	Weighted average exercise price	Number of shares
5.32	135,200	6.64	100,000
5.99	271,056	11.96	173,684
5.85	406,256	10.19	273,684
\$	5 to 10	\$	5 to 10
\$	10 to 15	\$	10 to 15
\$	5 to 15	\$	5 to 15
6.25		11.83	
9.79		9.79	

Phantom stock options

In addition, the Company maintains a phantom stock option plan based on the difference between the market values of the multiple voting shares on the trading day preceding the grant date and the average closing price for the five business days preceding the exercise date. The options granted vest in equal installments on each anniversary date of the grant over five or six years. The options expire in ten years. The value of the options exercised is payable in equal amounts over three (3) years. As at September 29, 2001, 107,364 phantom stock options (80,360 in 2000) are granted at prices ranging from \$8.85 to \$10.65 (weighted average of \$9.74). As at September 29, 2001, 13,394 options could be exercised (nil as at September 30, 2000). An amount of \$13,000 (nil in 2000) was recorded against earnings for the year 2001.

notes to the consolidated financial statements

years ended September 29, 2001 and September 30, 2000

12. grants and tax credits

During the year, the Company qualified for an investment tax credits of \$701,010 (\$1,039,577 as at September 30, 2000) with respect to capitalized research and development expenses. The Company also claimed scientific research tax credits of \$749,674 (\$578,308 as at September 30, 2000), accounted for as other revenue in the earnings statement.

Total research and development expenses are recorded as follows:

	09/30	09/29
Operating expenses	\$ 2,488,000	\$ 2,732,215
Capitalized as deferred charges	\$ 1,178,395	\$ 524,671

13. capital stock

Authorized

Unlimited number of shares

Preferred shares, non-voting, non-participating

Classes "A" and "B", without par value, issuable in series and entitling the directors to determine the number of shares, their designation and their attributes

Class "A" shares rank prior to all other classes of authorized shares with regard to dividends and capital. Class "B" shares rank prior to the multiple voting shares, subordinate voting shares and Class "C" preferred shares with regard to dividends and capital

Class "C", par value of \$1 each. These shares, which confer upon the holder the right to a fixed, annual, non-cumulative dividend of \$1, rank prior to the multiple voting shares and subordinate voting shares and are redeemable at their par value plus one tenth of one percent

Multiple voting shares, without par value, multiple voting rights (10 votes per share), ranking prior to Class "C" shares with regard to capital, participating. The votes attached to the multiple voting shares are reduced to one vote per share where the current majority shareholders no longer constitute the controlling shareholders or where they cease to own, directly or indirectly, at least 35% of the aggregate shares outstanding

Unlimited number of shares

Subordinate voting shares, without par value (1 vote per share), ranking prior to Class "C" shares with regard to capital, participating. In the event of a buyout proposal for the multiple voting shares, a subordinate voting shareholder will have multiple voting rights solely for the purpose of accepting said offer

(in thousands of dollars)

	09/30	09/29
Issued and paid		
1,802,100 Preferred Class "C" shares	\$ 1,802	\$ 1,802
Related income taxes	660	660
7,258,550 Multiple voting shares	1,142	21,990
(7,279,250 in 2000)	22,052	23,132
	\$ 23,194	\$ 23,194

During the year ended September 29, 2001, the Company purchased for cancellation 20,700 multiple voting shares for cash consideration of \$215,023; the amount of \$152,313 exceeding the paid-up capital of the shares was recorded as a decrease in retained earnings.

7. intangible assets

(in thousands of dollars)			
	Cost	Accumulated Amortization	Net Book Value
	09/29	09/29	09/30
	2001	2001	2000
Goodwill	\$ 3,650	\$ 153	\$ 3,497
deferred charges			\$ 3,588

8. deferred charges

(in thousands of dollars)			
	Cost	Accumulated Amortization	Net Book Value
	09/29	09/29	09/30
	2001	2001	2000
Project development costs	\$ 1,569	\$ 442	\$ 1,127
Manufacturing process and products	634	218	416
Custom molds	1,669	1,015	654
Start-up and other costs			909
other assets	\$ 3,872	\$ 1,675	\$ 2,197
			\$ 1,976

9. other assets

(in thousands of dollars)			
	Cost	Accumulated Amortization	Net Book Value
	09/29	09/29	09/30
	2001	2001	2000
Investment tax credits	\$ 756	\$ 756	\$ 583
Long-term accounts receivable, bearing interest at rates varying from 8% to 10%, due from 2002 to 2006	851	851	1,355
Other	41	41	41
	1,648	1,648	1,979
Current portion, presented under Accounts receivable - Other	456	456	614
bank loans	\$ 1,192	\$ 1,192	\$ 1,365

10. bank loans

The Company has authorized lines of credit of \$35,000,000 which are secured by accounts receivable and inventories. These bank loans are at bank prime rate and are renegotiable in January 2002. Interest on these loans amounted to \$570,774 for the year (\$1,060,138 as at September 30, 2000).

11. long-term debt

(in thousands of dollars)			
	09/29	09/30	
	2001	2000	
Loans, secured by immovable hypothecs on land and buildings and by a hypothec on a universality of present and future assets of the Company	\$ 29,862	\$ 27,837	
Fixed rate from 5.60% to 8.39%, maturing from 2002 to 2008, average rate of 7.00%			
Based on bank prime rate, maturing from 2004 to 2008	27,442	21,090	
Balance of purchase price, 6.00%, payable annually, maturing in 2002	1,000	1,000	
Amounts due on acquisition of fixed assets, subject to long-term financing	-	3,696	
Without interest, maturing from 2003 to 2008	2,423	1,814	
Current portion	60,727	55,437	
	9,912	6,758	
	\$ 50,815	\$ 48,679	

Interest on long-term debt was \$3,474,040 for the year (\$2,247,444 as at September 30, 2000). Assuming the loans maturing within the next five years are refinanced, and using the year-end exchange rate, principal payments required over this period will be as follows:

2002	\$ 9,912,000
2003	\$ 8,950,000
2004	\$ 9,128,000
2005	\$ 8,622,000
2006	\$ 8,243,000

3. changes in accounting policies

Custom molds

During the year ended September 29, 2001, the Company modified an accounting policy in respect of custom molds, as described in Note 2. As a result of this change, deferred charges increased by \$416,000. The impact of this change on prior years' figures is not material, and accordingly, the figures for the corresponding years have not been restated.

Earnings per share

Effective October 1, 2000, the Company adopted the recommendations of the Canadian Institute of Chartered Accountants (CICA) concerning earnings per share. Under the revised standard, the treasury stock method is used instead of the imputed earnings approach for determining the dilutive effect of stock options. The matching of the numerators and denominators used in computing basic and diluted earnings per share are presented in accordance with the new standard.

The change in the method of calculating earnings per share had a positive impact of \$0.02 on the diluted earnings per share for the year 2000.

4. acquisition of a company

During the year ended September 30, 2000, the Company acquired through its new Québec wholly owned subsidiary, IPL Estrie Inc., the assets of Plastiques Gagnon Estrie Inc., for a total consideration of \$6,000,000 of which \$5,000,000 was paid in cash and allocated as follows:

Non-cash working capital items	\$ 1,866,602
Fixed assets	1,733,398
Goodwill	2,400,000
Price paid	\$ 6,000,000

5. inventories

	09/29 2001	09/30 2000
Finished goods	\$ 15,077	\$ 15,873
Raw materials	9,687	8,856
fixed assets	\$ 24,764	\$ 24,729

6. fixed assets

	Cost	Accumulated Depreciation	Net Book Value
(in thousands of dollars)	09/29 2001	09/29 2001	09/30 2000
Land	\$ 934	\$ —	\$ 934
Buildings	41,873	10,537	31,336
Machinery	89,913	42,016	47,897
Molds	46,686	31,593	15,093
Furniture	2,221	1,306	915
Computer system	5,112	2,951	2,161
Automotive equipment	3,083	2,245	838
Deferred grants	\$ 189,822	\$ 90,648	99,174
			3,602
			\$ 95,572
			\$ 93,316

1. status and nature of activities

The Company, incorporated under Part 1A of the Companies Act (Québec), and its subsidiaries specialize in the design, manufacturing and marketing, in Canada and the United States, of products manufactured by an injection molding process using thermoplastic resin.

2. significant accounting policies

The consolidated financial statements have been prepared in accordance with Canadian generally accepted accounting principles and include the following significant accounting policies:

Basis of consolidation

The consolidated financial statements include the accounts of the Company and those of its subsidiaries, expressed in Canadian dollars.

Foreign currency translation

The integrated foreign subsidiary's accounts and foreign currency transactions are translated into Canadian dollars as follows:

- Current assets and liabilities, at the exchange rate in effect at year-end; resulting gains or losses are included in earnings for the year;
- Fixed assets and depreciation, at the historical rate;
- Long-term debt incurred in foreign currencies, at the exchange rate in effect at year-end; resulting gains or losses are deferred and amortized over the remaining term of the debt. Deferred exchange gains or losses are recorded as deferred charges;
- Income and expense accounts, at the average annual exchange rate.

Valuation of inventories

Inventories are valued at the lower of cost and replacement cost for raw materials, and at the lower of cost and net realizable value for finished goods. The cost of inventories is determined substantially according to the first in, first out method. The cost of finished goods consists of the cost of raw materials and an applicable share of the cost of labour and manufacturing overhead.

Custom molds

The cost of custom molds includes the direct cost of subcontracting and travel as well as the applicable share of the cost of labour and manufacturing overhead. These costs, net of the amounts invoiced, are recognized as molds for sale in current assets.

Effective the current year, the excess cost or the excess revenues greater than \$75,000, determined using the completed contract method, are deferred and amortized over the expected production life of the custom parts, without exceeding three (3) years.

Fixed assets

Fixed assets are recorded at cost and depreciated over their estimated useful lives according to the following methods and annual rates or, in the case of certain spare parts for machinery, according to their use.

Buildings	Diminishing balance	5%
Machinery	Diminishing balance	10% to 15%
Molds	Straight-line	16 2/3%
Furniture	Diminishing balance	20%
Computer system	Diminishing balance	30%
Automotive equipment	Diminishing balance	15% and 30%

Additions to fixed assets are depreciated when put into operation. Fixed assets for major expansion projects are depreciated from the date of completion of the project.

Grants related to the purchase of fixed assets are accounted for as deferred grants and applied against the fixed assets. These deferred grants are amortized using the depreciation rates of the related fixed assets.

Deferred charges

Deferred charges are amortized on a straight-line basis over the estimated useful lives of the related assets, not exceeding three (3) years.

Goodwill

Goodwill represents the excess of the price paid over the net value of the tangible assets acquired on a business acquisition; goodwill is amortized on a straight-line basis over 40 years. In the event of a permanent impairment in value, goodwill will be written down to its fair value based on expected undiscounted cash flows.

Income taxes

The Company provides for income taxes using the liability method of tax allocation. Under this method, future income tax assets and liabilities are determined based on deductible or taxable temporary differences between financial statement values and tax values of assets and liabilities using enacted income tax in effect for the years in which the differences are expected to reverse.

Defined contribution pension plan

The Company offers a group registered retirement savings plan. Pension expense for 2001 is \$716,130 (\$732,784 in 2000). No future liability exists for this type of plan.

consolidated statements of cash flows

years ended	2001	2000
(in thousands of dollars)	09/29	09/30
OPERATING ACTIVITIES		
Net earnings	\$ 9,740	\$ 8,233
Adjustments for:		
Depreciation of fixed assets and amortization of deferred charges and goodwill	13,032	10,517
Amortization of deferred grants	(480)	(483)
Future income taxes	1,379	2,843
Loss (profit) on disposal of fixed assets	57	(77)
Internally generated funds	23,728	21,033
Changes in non-cash working capital items (Note 16)	2,546	(15,420)
Cash flows from operating activities	26,274	5,613
INVESTING ACTIVITIES		
Acquisition of fixed assets and deposits on		
acquisition of fixed assets	(14,696)	(31,652)
Disposal of fixed assets	178	359
Acquisition of a company (Note 4)	-	(5,000)
Increase in deferred charges	(971)	(1,794)
Acquisition of other assets	-	(431)
Disposal of other assets	503	524
Cash flows from investing activities	(14,986)	(37,994)
FINANCING ACTIVITIES		
Long-term loan	12,049	27,195
Repayment of long-term debt	(6,759)	(7,030)
Increase (decrease) in short-term debt	(13,273)	13,684
Grants for fixed assets	173	276
Purchase of multiple voting shares	(215)	-
Dividends paid	(2,763)	(2,329)
Cash flows from financing activities	(10,788)	31,796
INCREASE (DECREASE) IN CASH AND CASH EQUIVALENTS	500	(585)
CASH AND CASH EQUIVALENTS AT BEGINNING	(500)	85
CASH AND CASH EQUIVALENTS AT END (Note 16)	\$ -	\$ (500)

(in thousands of dollars)

as at 09/29 2001
as at 09/30 2000

CURRENT ASSETS	
Accounts receivable - Trade	\$ 28,839
Accounts receivable - Other	5,850
Inventories (Note 5)	24,764
Molds for sale	1,838
Prepaid expenses	1,027
Income taxes recoverable	-
	2,179
	65,067

DEPOSITS ON ACQUISITION OF FIXED ASSETS	
	1,856
	1,708
	93,316
FIXED ASSETS (Note 6)	95,572
INTANGIBLE ASSETS (Note 7)	3,497
DEFERRED CHARGES (Note 8)	2,197
OTHER ASSETS (Note 9)	1,192
	1,365

CURRENT LIABILITIES	
Bank overdraft	\$ -
Bank loans (Note 10)	727
Accounts payable and accrued liabilities - Trade	15,993
Accounts payable and accrued liabilities - Other	2,639
Income taxes payable	1,405
Future income taxes	263
Current portion of long-term debt (Note 11)	9,912
	6,758
	41,342

LONG-TERM DEBT (Note 11)	
	50,815
	48,679

FUTURE INCOME TAXES	
	11,523
	10,407

SHAREHOLDERS' EQUITY	
Capital stock (Note 13)	23,132
Retained earnings	43,398
	66,592

\$ 166,632	\$ 167,020
------------	------------

Rémi Méthivier
Director

Julien Méthivier
Director

consolidated statements of earnings

years ended	09/29	2001	09/30
(in thousands of dollars)			
Sales	\$ 187,898	\$ 156,735	
Operating expenses	155,983	131,118	
Amortization of deferred grants	(480)	(483)	
Other revenue, net	(603)	(728)	
Earnings before amortization, financial expenses and income taxes (EBITDA)	32,998	25,828	
Depreciation of fixed assets	12,191	9,886	
Amortization of deferred charges and goodwill	841	631	
Financial expenses	4,844	3,640	
Earnings before income taxes	17,876	14,157	
Income taxes (Note 14)	15,122	11,671	
NET EARNINGS	9,740	\$ 8,233	
Net earnings per share (Note 15)	\$ 1.34	\$ 1.13	
Basic			
Fully diluted	\$ 1.33	\$ 1.12	
References			
Grants (Note 12)			
and interest (Notes 10 and 11)			

consolidated statements of retained earnings

years ended	09/29	2001	09/30
(in thousands of dollars)			
Balance at beginning	\$ 43,398	\$ 37,494	
Net earnings	9,740	8,233	
Excess of price paid over the paid-up capital of shares redeemed (Note 13)	53,138	45,727	
Dividends	(2,763)	(2,329)	
Balance at end	\$ 50,223	\$ 43,398	

consolidated financial statements

The annual report of IPL Inc. for the year ended September 29, 2001, and the consolidated financial statements included therein, were prepared by the Company's Management and approved by the Board of Directors. The Audit Committee of the Board is responsible for reviewing the consolidated financial statements and for ensuring that the Company's internal control systems, management policies and accounting practices are adhered to.

The consolidated financial statements contained in this annual report have been prepared in accordance with the accounting policies which are enunciated in the notes to financial statements and which Management believes to be appropriate to the activities of the Company.

The external auditors appointed by the Company's shareholders, Samson Bélair Deloitte & Touche, S.E.N.C., have audited these consolidated financial statements and their report appears below.

All information given in this annual report is consistent with the consolidated financial statements included herein.

François Béchard

Vice President, Finance and Secretary

To the Shareholders of IPL Inc.

We have audited the consolidated balance sheets of IPL Inc. and its subsidiaries as at September 29, 2001 and September 30, 2000 and the consolidated statements of earnings, retained earnings and cash flows for the years then ended. These financial statements are the responsibility of the Company's management. Our responsibility is to express an opinion on these financial statements based on our audits.

We conducted our audits in accordance with Canadian generally accepted auditing standards. Those standards require that we plan and perform an audit to obtain reasonable assurance whether the financial statements are free of material misstatement. An audit includes examining, on a test basis, evidence supporting the amounts and disclosures in the financial statements. An audit also includes assessing the accounting principles used and significant estimates made by management, as well as evaluating the overall financial statement presentation.

In our opinion, these consolidated financial statements present fairly, in all material respects, the financial position of the Company as at September 29, 2001 and September 30, 2000 and the results of its operations and its cash flows for the years then ended in accordance with Canadian generally accepted accounting principles.

Samson Bélair Deloitte & Touche, S.E.N.C.
Chartered Accountants
November 23, 2001

A total of \$10.8 million in cash was used in financing activities in 2000-2001, while for the twelve months ended September 30, 2000, financing activities had generated cash of about \$31.8 million. This substantial change arose largely from the fact that the Company made \$13.2 million in bank loan instalments in 2000-2001 while limiting new, long-term borrowing to \$12.0 million. In 1999-2000, the Company had access to \$40.9 million in long-term loans as well as bank advances to finance its capital acquisitions and current activities.

At September 29, 2001, the Company had working capital of \$31.4 million compared to \$23.7 million at September 30, 2000. The working capital ratio was 2.01:1 at the end of 2000-2001 compared to 1.57:1 as at September 30, 2000. The Company has sufficient working capital to meet its current requirements.

At September 29, 2001, shareholders' equity stood at \$73.4 million compared to \$66.6 million at September 30, 2000. This 10.2% increase was mainly due to growth in net earnings during the year, less dividends paid.

In its efforts to increase shareholder value, the Company favours prudence with regard to indebtedness so as not to be unduly sensitive to interest rates. At September 29, 2001, the ratio of long-term debt to shareholders' equity was unchanged from September 30, 2000, at 0.83:1.

Outlook

Despite weakness in the North American economy, management is confident that the 2001-2002 results will be better than last year's. Backed by plants boasting state-of-the-art equipment, IPL has the production capacity required to sustain its growth. Its improved capacity to generate cash provides the financial flexibility to reduce debt and accelerate the development of new, specialized proprietary products. The strategic location of its plants and offices in both Canada and the Northeastern United States and the broadening of its marketing network combine to create solid business relationships with its clients and increase the potential for additional market share. Finally, the Company continues to implement its resource optimization program in order to further improve its profit margins and enhance its competitiveness in the markets in which it operates.

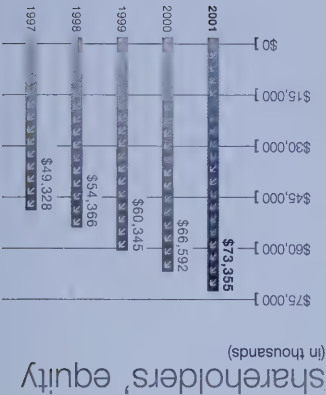
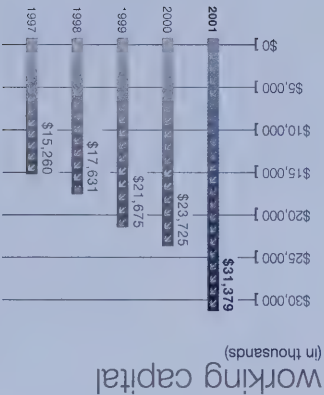
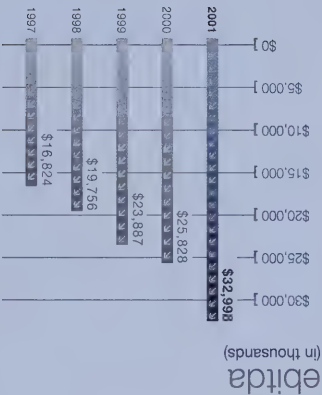
Risks and Uncertainties

Nearly 70% of the Company's sales are affected by the price of raw materials, namely plastic resins derived from petroleum products. In order to reduce its sensitivity to price fluctuations, the Company includes in its contracts a clause regarding transfer of risk to clients.

A significant portion of the Company's sales is in US dollars and is therefore a function of the Canadian-American dollar exchange rate. This risk is nonetheless limited, as an equally large portion of the Company's product purchases and operating costs is also in US dollars.

Disclaimer

With the exception of historic information, this analysis may contain information and declarations of a speculative nature with regard to the Company's future performance. These are made based on assumptions, uncertainties and management's best estimates with regard to future events. Such factors might include, but are not limited to, fluctuations in quarterly results, changes in client demand and the impact of competitive price pressures, as well as general market trends and changing economics. Consequently, readers are advised that actual results may differ from expected results.



in 1999-2000.

Accounts receivable amounted to \$34.7 million for 2000-2001, up \$1.4 million from \$33.3 million in 1999-2000. Having grown at a slower pace than sales, the accounts receivable equate to 66 days in the past year compared to 71 days in 1999-2000.

Cash flow used in investing activities totalled nearly \$15.0 million in 2000-2001 compared to about \$38 million in 1999-2000. This decrease resulted from the fact that the Company invested \$31.7 million the preceding year to update and renovate its Windsor, St. Damien and Edmundston plants and to purchase a plant in the Eastern Townships. Consequently, capital expenditures for 2000-2001 were only \$14.7 million. Most of this amount was used to update and recondition production equipment, which has proven helpful in cutting unit costs and improving productivity.

previous year.

Tight management of inventories, which remained essentially unchanged at \$24.8 million from 1999-2000 year-end to September 29, 2001, also helped maintain the cash available for investment in 2000-2001.

Helped by the smaller number of molds kept in inventory for resale, non-cash working capital items caused cash flow from operating activities to increase by \$2.5 million in 2000-2001, after contributing to reducing it by \$15.4 million the previous year.

Liquidity and Financial Resources

Cash flow rose to \$23.7 million in 2000-2001 compared to \$21.0 million in 1999-2000. This 12.8% increase largely reflects the growth in net earnings and the increase in fixed assets.

Helped by the smaller number of molds kept in inventory for resale, non-cash working capital items caused cash flow from operating activities to increase by \$2.5 million in 2000-2001, after contributing to reducing it by \$15.4 million the previous year.

Dividends

The Company's Board of Directors increased the quarterly dividend from \$0.08 to \$0.11 per common share in the second quarter of 2000-2001, and from \$0.11 to \$0.14 per common share in the fourth quarter of 2000-2001. Consequently, a total of \$0.38 per share was paid out in 2000-2001, compared to \$0.32 in 1999-2000.

Net earnings amounted to \$9.7 million or \$1.34 per share in 2000-2001 (\$1.33 on a fully diluted basis), up 18.3% from \$8.2 million or \$1.13 per share (\$1.12 on a fully diluted basis) in 1999-2000. The net profit margin declined slightly in the last year to 5.2% from 5.3% a year earlier.

Income taxes of \$5.4 million for 2000-2001 represent an effective tax rate of 35.6%, which compares to 29.5% in 1999-2000. This increase is primarily due to an increase in the tax on capital, the higher tax rate applied in certain Canadian provinces and in the United States, and the lower tax exemptions granted on realized investments.

Earnings before income taxes totalled \$15.1 million, up 29.6% from \$11.7 million in 1999-2000.

Financial expenses were \$4.8 million for 2000-2001 compared to \$3.6 million in 1999-2000. This 33.1% increase resulted from the \$5.3 million increase in the long-term debt (including the current portion) since September 30, 2000, partially offset, however, by the gradual repayment of \$13.3 million in bank advances during the year.

management discussion] and analysis of operating results and financial position

The following analysis of the Company's financial position and operating results is provided to give the reader an overview of any substantial changes in financial position and operating results that occurred between

October 1, 2000 and September 29, 2001.

September 29, 2001

Sales for the year ended September 29, 2001 totalled \$187.9 million, an increase of 20.7% compared to \$155.7 million for the year ended September 30, 2000. With the exception of the Extrusion Sector, all sectors of activity contributed to the growth in sales in 2000-2001, with the greatest improvements seen in the Materials Handling, Industrial Custom Molding and Retail Packaging sectors. The higher sales in 2000-2001 are also the result of the inclusion of IPL Estrie's results for one full year instead of only four months in 1999-2000.

Sales attributable to American activities totalled \$68.3 million in 2000-2001, or 36.4% of the Company's consolidated sales, compared to \$50.9 million or 32.7% of consolidated sales last year. This improvement reflects recent inroads by the Company into the Northeastern and Midwestern United States, as well as the weakening of the Canadian dollar relative to the American currency during the year.

Operating expenses, which consist of the cost of products sold as well as manufacturing, sales and administrative expenses, amounted to nearly \$156.0 million for 2000-2001 compared to \$131.1 million for 1999-2000. This almost 19% increase in operation-related expenses essentially reflects the general growth in activities during the year. Expressed as a percentage of sales, operating expenses fell to 83.0% from 84.2% in 1999-2000. This decline resulted from operational improvements in all of the Company's plants, tight control of operating costs, and the introduction of new proprietary products with higher margins.

Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization (EBITDA) totalled nearly \$33.0 million in 2000-2001 compared to \$25.8 million in 1999-2000. Operating margins as a proportion of sales were 17.6% in 2000-2001 compared to 16.6% for the previous year.

Depreciation and amortization expenses increased 23.3% to \$12.2 million in 2000-2001. This increase essentially reflects major investments made in 1999 and 2000 to renovate production areas and acquire machinery, molds and computer materials.

François Bécharé






Extrusion

After chalking up a strong performance in 1999-2000, the Extrusion Sector is coping with a sales volume below what management expected for 2000-2001. This sector was affected by poor performances in two major niche markets, the maple syrup and telecommunications industries. Sales declined by 14.8% compared to the previous fiscal year.

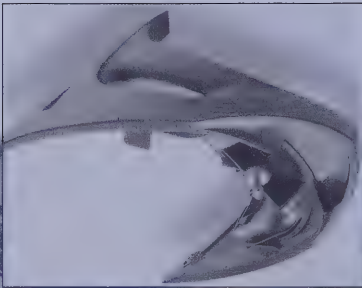
To reduce the Company's dependence on these two areas and to assure profitable growth in its activities, the Extrusion Sector team has put a strong focus on the creation of new applications for the automotive and industrial custom molding sectors over the last fiscal year. The Company is also working to develop innovative proprietary products for the construction and transportation industries.

 Industrial custom molding has been a major avenue of development for IPL. The last fiscal year has been no exception to this rule, with the Industrial Custom Molding Sector recording a sales increase of 43.2%.

As in the previous fiscal year, the strong performance of the recreational transportation and railway industries has contributed to these results. The inclusion of IPL Estrie's operating results for a period of twelve months, compared to only four months in 1999-2000, also accounts in part for this sector's higher revenues.

The U.S. sales network was strengthened as planned in 2000-2001 to achieve greater penetration of the American market. As part of the Company's strategy of achieving greater satisfaction of customers' needs, the Ontario sales network will receive special attention in 2001-2002. This will assure IPL of higher visibility in this market as well as providing a substantial boost to volumes at the Windsor plant. In the short term, the awarding of new contracts for the production of high-tonnage, high-tech parts should contribute to the Industrial Custom Molding Sector's profitable growth.

Industrial custom molding



To continue strengthening its position among the main Tier 2 suppliers of plastic components to the automotive parts manufacturing industry, IPL has initiated various research and development programs. IPL intends to develop new manufacturing processes for car parts and components.

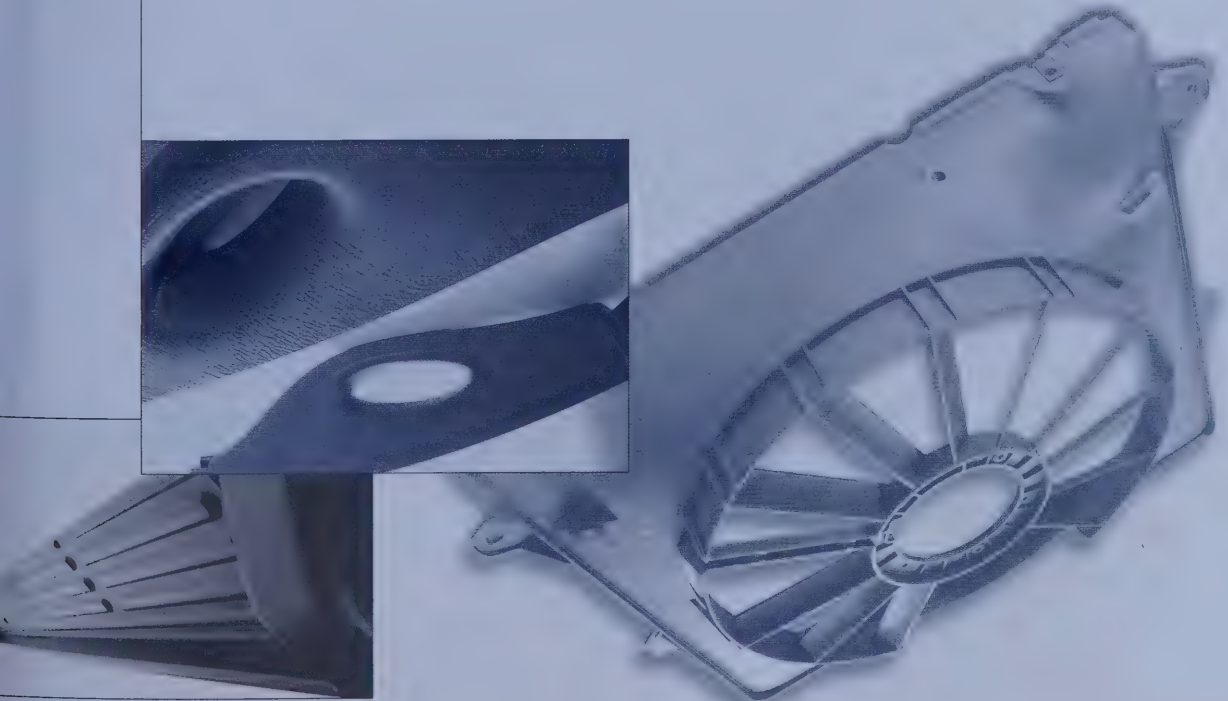
As a direct result of the Company's strategy of creating specialized manufacturing facilities, the Windsor plant saw its production of automotive parts grow significantly in 2000-2001. This follows the transfer of some equipment and production from the St. Damien plant. Located strategically along the Canada-U.S. border, the Windsor plant provides IPL with increased production capacity and favourable access to the major U.S. and Ontario markets.

Despite a delay of several months in certain programs originally slated for start-up in June 2001, the launch of a number of other supply programs for a broad variety of automotive parts has contributed greatly to the profitable growth of activities in 2000-2001. These parts range from running boards to wheel wing trim and window frames with integrated sealing joints.

Given the very difficult market conditions overhanging the automotive industry during the last few months, the Automotive Sector advanced at a satisfying pace in 2000-2001, with sales up more than 16%, compared to an average decline of about 15 to 20% for the industry as a whole.



automotive]



waste management



For the second consecutive year, the Waste Management Sector advanced at a slower pace than management had initially expected, due to the reduced pace of municipal programs resulting from a series of municipal mergers in 2000-2001.

However, noteworthy progress has been achieved in developing new and more competitive products that should be ready for market late in the current fiscal year. **New products for use in the separate collection of recyclable materials rely on leading-edge manufacturing technology with highly advantageous production costs. This will enable the Company to increase both its market share and its profitability.**

The medium-term marketing strategy also aims to extend the Company's presence in the U.S. market. To achieve this, IPL plans to set up a new distribution network that will enhance the visibility of its products and establish solid business relationships with various players in the separate collection field in the U.S.

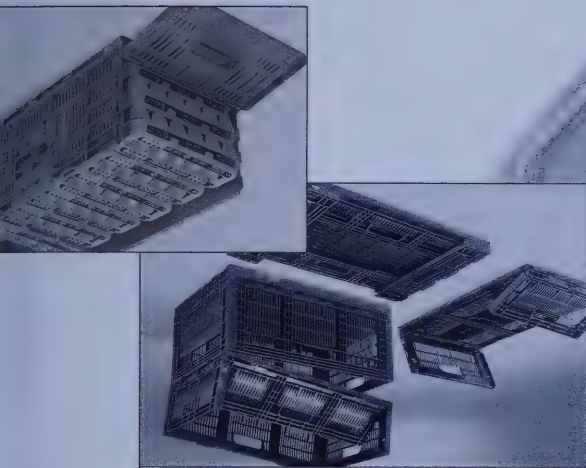
Of all the sectors of activity in which the Company has a presence, materials handling is where the strongest growth was recorded in 2000-2001. Stimulated by the many recently introduced products, including folding fruit and vegetable crates, floating lobster crates and FlapNest™ multifunctional flap boxes, sales in this sector rose by 81.8%.

The success achieved in 1999-2000 with the introduction of IPL's first folding crate for the transportation and in-store display of fruits and vegetables has led the Company to develop two new models that reached the market in 2000-2001. These crates can be reused more than 100 times and have met with

envious success among fruit and vegetable producers as well as among retailers.

Management has recently completed a rationalization program aimed at replacing products near the end of their cycle with new products offering better growth potential. This major revision in the product range is contributing to IPL's broader presence in the materials handling area. About 70% of sales in this sector in 2000-2001 were derived from products developed and brought to market in just the last three years. The exceptional results achieved by the Materials Handling Sector in the last fiscal year are leading to expectations of sustained growth and increased market penetration in 2001-2002. The impending increase in our sales force in the United States and Ontario will be an important factor in increased activity. We are also expecting a positive impact from the introduction of two new families of products: one of which is complementary to FlapNest™ flap boxes and the other, multi-use folding crates. As well, the Company will pay particular attention over the next fiscal year to marketing its newly developed egg crates.

materials handling]



This sector's contribution to IPL's 2000-2001 revenues was significant, up 27.9% from the amount recorded in 1999-2000.

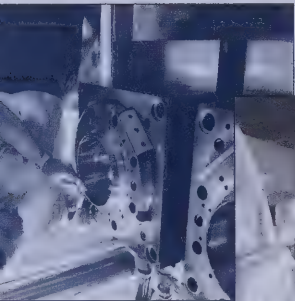
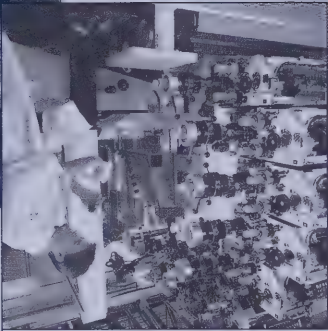


Sales in the last fiscal year were satisfying but could have been even higher had the Company not been limited in its production capacity for certain specific products. A faster-than-expected increase in demand for certain containers, the result of intensive marketing and increased competitiveness in the Canadian and U.S. markets, meant that the plant in Edmundston, New Brunswick, could not meet the new demand. Additional capital spending and a reorganization of manufacturing processes during the fiscal year nonetheless helped restore the situation in the spring of 2001, and the Company now has all the operational flexibility it requires to increase production profitably.

Shure Lock® containers, intended mainly for the food industry, have been the Retail Packaging Sector's greatest source of growth. IPL has always been convinced of the immense potential of these hermetic containers with their safety tab sealing system. This product line has recently been broadened with the introduction of square-shaped containers. Since coming to market, these new containers have earned considerable praise from customers, in particular for their modern, functional design. Encouraged by this well received launch, the Company now expects to market rectangular-shaped Shure Lock® containers starting in the 2001-2002 fiscal year.

IPL intends to pursue penetration of the Canadian and U.S. markets and to solidify its leadership position in the area of retail packaging. To increase sales among both existing and potential customers, IPL has hired new representatives. A broadened marketing and sales team, forming the very basis of this sector's success, will enable the Company to extend its promotional activities and to market all its products more quickly and effectively.

retail packaging]



The Industrial Packaging Sector's general orientation in the forthcoming quarters will remain set on penetrating the U.S. market despite the current economic slowdown. Technological expertise, combined with a range of innovative products and top-of-the-line facilities with the capacity to support a much higher pace of production, place the Company in an advantageous position.

In 2000-2001, the Industrial Packaging Sector continued to benefit from a strategy that focuses on developing products made from higher-performance resins such as polypropylene, which has contributed to IPL's profitability and market share. The Company has thus been able to maintain prices at competitive levels and increase market share in relation to rival firms.

productivity and quality while maximizing economies of scale. innovation has not been limited to the characteristics of industrial pails: it encompasses the entire manufacturing process. With equipment from several plants now brought together under the same roof, operations at the St. Damien plant have been optimized, bringing about a considerable increase in productivity and quality while maximizing economies of scale.

expense of competitors. continued to refocus its product range. This strategy has contributed to growth in market share at the As part of its strategy aimed at identifying and satisfying market requirements more effectively, IPL has the U.S. market and a slowdown in the North American economy, sales in this sector increased by 6.5%. the Industrial Packaging Sector continued to grow in 2000-2001. Despite increased competition in In contrast to the trend shown by the industry as a whole in the last two years, IPL's activities in



[Industrial packaging



review of operations

INNOVATION, PERFORMANCE AND LEADERSHIP UNDERSCORE IPL'S OBJECTIVES FOR 2002 AND BEYOND. THREE THEMES REFLECTING THE DEVELOPMENT OF UNIQUE PROPRIETARY PRODUCTS, THE PERFORMANCE OF THE SALES AND MARKETING TEAM AND THE MASTERY OF LEADING-EDGE TECHNOLOGY... MORE THAN EVER, MAKING IPL A LEADER IN ITS FIELD.



from left to right:
Serge Méti​vier
Alain Méti​vier
Luc Méti​vier

Furthermore, because the Méti​vier family is committed to preserve a long-term interest in the Company's operations, IPL has appointed Alain Méti​vier (Assistant Director, Production, Packaging), Luc Méti​vier (Vice President, Recyc RPM inc.) and Serge Méti​vier (North American Sales Manager, Packaging) to the Executive Committee. They will thus be in a position to familiarize themselves with IPL's operations and ensure its continuity.

Acknowledgements

The devotion and professionalism of our employees are undeniable assets in assuring IPL's success and we wish to recognize their ongoing commitment. We also want to take this opportunity to thank the dedicated members of our Board of Directors who oversee the Company's financial health, as well as our shareholders for the confidence they have shown us yet again in 2000-2001.

Outlook

Despite the economic slowdown now occurring in North America, we believe that we are in a position to increase our revenues in 2001-2002, though at a more moderate pace than in the last fiscal year.

During the next fiscal year, the management team's strategy will consist in particular of pursuing moves to strengthen the marketing and sales network. The goal is to make the Company more visible in target markets where it already has a presence and to broaden its sphere of potential customers. The Company will also continue to set itself apart from the competition by accelerating the development of unique, high-performance, high-value-added proprietary products and by relying on leading-edge technology to help achieve new breakthroughs in fast-growing markets. Steady improvement in our manufacturing processes and increased use of our production capabilities, along with tighter control of costs and capital spending, will enable IPL to increase its profitability faster.

Chairman of the Board,	President and	Executive Vice President
<i>Alain Méti​vier</i>	<i>Serge Méti​vier</i>	<i>Luc Méti​vier</i>

Remi Méti​vier
St. Damien, Quebec

Julien Méti​vier

Jean-Yves Bâcle

To broaden our customer portfolio, and to move forward in personalizing customer links as well as positioning ourselves for an economic recovery, we began a program in 2000-2001 to broaden the Company's sales and marketing network with a focus on the American market. The latter represented 36.4% of the Company's total sales compared to 32.7% in 1999-2000.

As part of a dynamic process aimed at achieving continuous productivity improvements and reducing costs, we have realigned our manufacturing activities, specializing each of our plants in a particular area of expertise. This has contributed enormously to strengthening our competitive position. Following the benefits of major new capital investments in 1999-2000, all of the Company's plants continued taking steps toward adapting their production in a way that best utilizes their resources and helps fulfill the commercial strategy laid out by IPL.

Human resources: a key element of our success

IPL can count on competent staff to create and market the products that the Company's success depends upon. The training centre, set up in the previous fiscal year, has been bolstered recently by the arrival of new instructors and additional equipment. The centre provided training to all employees in 2000-2001, helping them excel in meeting the challenges that follow from the Company's strategic orientations.

IPL has always endeavored to create a healthy work environment that encourages employees to contribute to the best of their ability in developing the Company's activities. Together with union organizations, IPL renewed the collective agreement covering 500 employees at its St. Damien and St. Lazare plants. This new contract, signed during the 2000-2001 fiscal year, runs until December 31, 2004, and assures customers of continued quality service.

During the year, another event laying the groundwork for change took place at the senior management level. Jean-Yves Bâcle, who had served since 1997 as Vice President of the Industrial Division, was promoted to the position of Executive Vice President and General Manager of IPL. Mr. Bâcle is very familiar with IPL's vision and orientation and will pursue the Company's growth plans with the devotion and enthusiasm he is known for.

Results in 2000-2001 exceeded the goals we set early in the fiscal year. This reflects a number of strategic initiatives that have moved forward over the last year.

The refocusing of our product line, begun in 1999-2000, continued in 2000-2001. The Retail Packaging Sector, whose revenues rose 27.9% to \$27.8 million, has benefited greatly from the introduction of new containers in the Shure Lock® family. Other sectors have also spurred customer enthusiasm. For example, new folding crates for the handling and transportation of fruits and vegetables have contributed to higher sales, as have a broader range of automotive parts.

We remain determined to offer our customers innovative products at competitive prices and continue to devote resources to developing new products, particularly in the automotive, transportation and packaging sectors.

Initiatives for a brighter future

The Company's solid performance in 2000-2001 has enabled us to fulfill the promise we made at the start of the fiscal year in terms of strengthening our financial position. By bringing capital spending back within historical averages, we were able to stabilize our long-term debt at \$60.7 million. Higher profit levels led management to increase the quarterly dividend on common shares in the second quarter, from \$0.08 to \$0.11 per share, and in the fourth quarter, from \$0.11 to \$0.14 per share, raising shareholders' return.

Continuing to create value

Sales rose by 20.7% during the fiscal year, reaching a record level of \$187.9 million. Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization (EBITDA) stood at \$33.0 million, an increase of 27.8% compared to last year. Net profit climbed 18.3%, rising to \$9.7 million, or \$1.34 per common share, compared to \$8.2 million, or \$1.13 per common share, a year earlier. Return on equity attributable to shareholders increased to 13.3%.

The 2000-2001 fiscal year has been a time of remarkable achievement for IPL. The year was marked by the implementation of a growth strategy with a focus on solutions that fit customer needs, together with the creation of a sustainably competitive cost structure. This has resulted in a solid increase in revenues and profitability, as well as an improvement in our position within the industry, and an enhancement of shareholder value.



Message to shareholders

Rémi Métivier Jean-Yves Bacle Julien Métivier



financial highlights

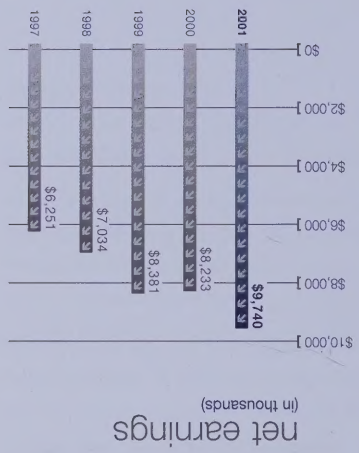
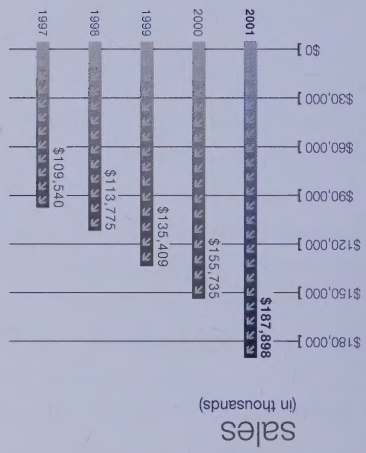
Ticker symbol
 IPI.A
 Exchange
 TSE
 Stock price
 \$14.00
 52 week high/low
 \$14.00 / \$7.55
 P/E
 10.4x
 Dividend yield
 4.0%

stock information

Twelve months ended	Growth rate	2001	2000	1999	1998	1997
(in thousands of dollars, except per share amounts)						

Sales	20.7%	\$ 187,898	\$ 155,735	\$ 135,409	\$ 113,775	\$ 109,540
EBITDA	27.8%	\$ 32,998	\$ 25,828	\$ 23,887	\$ 19,756	\$ 16,824
EBITDA margins		17.6%	16.6%	17.6%	17.4%	15.4%
EBT	29.6%	\$ 15,122	\$ 11,671	\$ 12,813	\$ 10,693	\$ 8,913
EBT margins		8.0%	7.5%	9.5%	9.4%	8.1%
Net earnings	18.3%	\$ 9,740	\$ 8,233	\$ 8,381	\$ 7,034	\$ 6,251
Net earnings margins		5.2%	5.3%	6.2%	6.2%	5.7%
Earnings per share						
Basic*	18.6%	\$ 1.34	\$ 1.13	\$ 1.15	\$ 0.97	\$ 0.95
Fully Diluted**	18.8%	\$ 1.33	\$ 1.12	\$ 1.12	\$ 0.95	\$ 0.93
Dividend per share	18.8%	\$ 0.38	\$ 0.32	\$ 0.33	\$ 0.28	\$ 0.27
Total assets		\$ 166,632	\$ 167,020	\$ 121,981	\$ 95,087	\$ 90,501
Working capital		\$ 31,379	\$ 23,725	\$ 21,675	\$ 17,631	\$ 15,260
Long-term debt to capital		45.0%	45.0%	36.0%	22.0%	23.0%
Return on equity		13.3%	12.4%	13.9%	12.9%	12.7%
Book value per share***		\$ 9.93	\$ 8.99	\$ 8.13	\$ 7.31	\$ 7.29
Funds from operations per share*		\$ 3.26	\$ 2.88	\$ 2.46	\$ 2.07	\$ 2.04
Average shares outstanding		7,273,888	7,279,250	7,279,250	7,277,750	6,610,045
Shares outstanding at year-end		7,258,550	7,279,250	7,279,250	7,279,250	7,275,250
Average shares fully diluted		7,318,637	7,650,306	7,671,696	7,566,977	6,858,681

* Adjusted according to the weighted average of common shares in circulation
 ** In 2000 and 2001: adjusted according to the new CICA recommendations
 *** Note : Calculation of Book value per share:
 Shareholders' equity - Class "C" shares/average shares outstanding



IPL's strategy is focused on the needs of its many customers covering a broad range of sectors. IPL manufactures and markets over 400 products for use in packaging and materials handling. The Company also provides highly technical custom molding services for the automotive and transport industries, as well as for other industrial uses. Innovation is its prime strength.

At IPL, quality and new technology underlie everything we do. Proud of its products, the Company demonstrates creativity and uses cutting-edge technology to provide the best possible product for the price.

IPL's success depends primarily on its employees. IPL invests considerable time and money to train its highly specialized personnel. There are currently over 1,000 people contributing to the Company's success.

IPL is one of Quebec's most flourishing businesses serving the entire North American market.

Sectors	Products	Production facilities	Markets
industrial packaging	Pails	St. Damien, Quebec	Agri-food
	Containers		Construction Chemicals
retail packaging	Small square, round and rectangular containers	Edmundston, N.B.	Agri-food Construction
	materials handling		Chemicals
waste management	Lobster crates	St. Damien, Quebec	Agri-food
	Maple syrup barrels		Telecommunications
automotive	Running boards	St. Lazare, Quebec	Tier 1 suppliers to the "big three" automobile manufacturers
	Window seals	St. Damien, Quebec	
industrial custom molding	Shrouds	Windsor, Ontario	
	Rocker panels		
extrusion	Trim panels		
	R-V components	St. Damien, Quebec	Recreational and rail transportation
	Railway insulators	Lawrenceville, Quebec	
	Freon crates	Windsor, Ontario	
	Pavings		
	Syrup tubing	St. Lazare, Quebec	Maple syrup production
	Fiber optic tubing		Gardening
	Moldings		Furniture
	Profiling		Automotive
			Telecommunications
sales offices and warehouses	10 Forbes Road	IPL Products, Ltd.	
	Northboro, Massachusetts		
*sales office only			
		</	



ANNUAL REPORT 2001

innovation performance leadership

